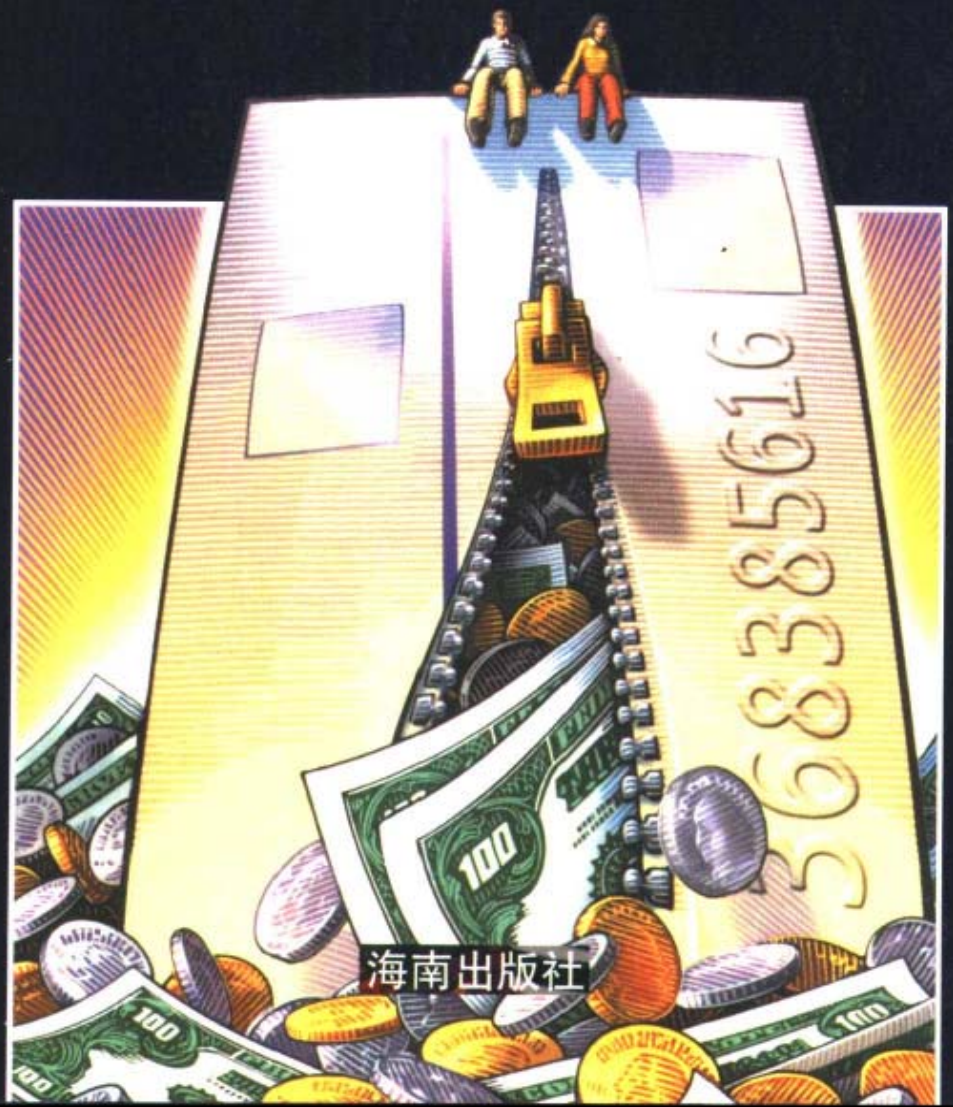
人文素质丛书

经济学的秘密

ECONOMICS EXPLAINED

[美] 罗伯特·耐尔·海尔布伦纳
莱斯特·瑟罗 著
秦海 译



海南出版社

www.zhcsj.net
博藏馆

经济学的秘密

〔美〕罗伯特·海尔布伦纳
莱斯特·瑟罗 著
秦海 译

海南出版社

图书在版编目(CIP)数据

经济学的秘密/(美)海尔布伦纳(Heilbriner, R.)著;秦海译.
——海口:海南出版社,2001.9
书名原文:Economics Explained
ISBN 7-5443-0237-7
Ⅰ.经… Ⅱ.①海… ②秦… Ⅲ.经济学 Ⅳ.F0
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 067528 号

"Chinese translation Copyright © 2001 by
HAINAN PUBLISHING HOUSE"
"Original English Language edition Copyright ©
Simplified Chinese characters edition arranged with
SIMON & SCHUSTER, INC.
through Big Apple Tuttle-Mori China,
And Beijing International Rights Agency"
版权合同登记号:图字 30-2001-87 号

经济学的秘密

(美) 罗伯特·海尔布伦纳 莱斯特·瑟罗 著
秦海 译
责任编辑 野夫 莫竹芩
※
海南出版社出版发行
(570216 海口市金盘开发区建设三横路 2 号)
全国新华书店经销
北京市通州运河印刷厂印刷
2001 年 11 月第 1 版 2001 年 11 月第 1 次印刷
开本:850×1168 毫米 1/32 印张:9.25
字数:162 千字
书号:ISBN7-5443-0237-7/F·27
定价:18.00 元

“人文素质丛书”编者前言

隐约记得张爱玲曾说——一个时代需要的是升华而不是浮华(大意)。偶尔想起这句老话时,不免转顾一回我们当下身处的这个时代,竟往往觉得有些悚然,甚或生出些许寒意。

这究竟是怎样的一个时代呢?我们该如何描述它并借以解析我们日渐苍白的心灵生活?

当我在周末傍晚之时,随着拥挤的人流步入这座名城的超市时,我被扑面而至的鲜衣美食和车马冠盖所震惊,内心的感觉忽然找到了最形象的象征——这就是我们的时代。一个庞大无比的超市,久贫乍富后的物质过剩支撑着我们的趾高气扬,使我们在笙歌阑珊之际迷失于灯火装点的盛世繁华之中;而在褪尽铅华的夜深,虚弱的心身却止不住卧成了一缕浮云……

常常在想,我们是否应该再次质问目下的教育——是一种怎样的设计贻误了一代代人的成长?

恰好在上个世纪的此刻,一代先贤们通过种种努力,废除了千年未替的科举,引进了美雨欧风,始建成新式教育;使国人初闻试帖辞章之外,尚有物理几何化学地理;更使得一时俊彦倍出,通才博识,打造出一个全新的时代。而今,斗转星移,当一种新的秋闱大比正在局限子弟们的学习时,我们又当如何努力,来提升一个时代一个民族的人文素质?

这显然已非危言耸听!

当我一次次面对大学出炉的侄辈,仅知所学专业课程,熟稔托福电脑,而对人类其他文化学科一无所知时,我常常想起二十几年前我在遥远山村所结识的一个农民——那是一个因取消高考而回乡务农的老高中生。当他潇洒地坐在田埂边两只粪桶之间的扁担上,不紧不慢地卷烟而后旁若无人地谈古说今时,少年的我注意到

他深邃的目光仿佛洞穿尘寰。他依约置身于世界的边缘，隔岸观火似地评弹着身外的鸡虫万事，他几乎无所不知的学问使我混沌初开。若干年后，当我把记忆调向那一画面时，我仍有一种无法言喻的悲欣——时移世易的今天我们究竟怎么啦？何以我们仅仅只学会了暂求衣食的生计，就不再关注满目疮痍的人间，就无心再去寻求认识这个世界的其他门径？

因着这样一些杂感，于是有了编辑这样一套“人文素质丛书”的初衷——我们试图为今天的年轻人准备这样一份消夜的食单——让他们在各自的专业生计之余，尚能对构成我们人类文化的其他学科皆有所了解，让他们在单调的精神配餐外，尚能另摄一分可资壮大的营养。如是，不仅我们的知识结构将变得丰富，重要的是人生也必将添出一些精彩。

入选本丛书的都将是一些非专业人士用书，但又将涉及众多的专业学科，不过皆为门外汉亦可一窥堂奥的指引性书籍，我们姑且概之为“泛文化，次学术”。这些书每种皆谈一门学问，都由该学科的大匠学者深入浅出地为大家指点方略。所用语言皆求生动有趣，叙说方式皆求新颖灵活。一卷在握，务使读者不忍释手；再三翻过，有望诸君对该学科的由来、发展、流变及现状有一个基本认识，并藉此加深对内外世界的理解。

最初，我们曾试图聘请国内各学科名流分撰本丛书，很遗憾，我们似乎历来缺少这样的人物——既能高屋建瓴又乐于指点津渡。因此，我们只好全部引进海外佳构。尽管这样的做法远为繁复，但初辑完成，我们竟更觉欣慰，因为这样一批大腕作者，所著的这样一批普及读物，同样也远非时下的一般俗流可比。我们深信，在这样一个印刷垃圾成堆的时代，这批书将深获众多求知求智者的心灵。似乎这样，我们才能略生慰藉。记得少时传抄过马克思和其女儿的一段对话——问：你最喜欢的一句格言是什么？答曰：这个世界的一切知识于我都不陌生。

善哉斯言！但愿因这套丛书，更多的人都能自豪地同诵这句古老格言。

引　言

读者或许没有注意到，最近美国经济正变得越来越混乱不堪。我们并不是说，美国的资本主义对这一幽灵的复苏不再报任何的希望。但我们的确认为，这些变化正在改变着我们周围的世界，并且几乎可以很肯定地说，将会以我们全然不喜欢的方式进一步改变这个世界。

到底是何种变化？其中之一就是"世界"的规模——也就是那些经济活动与美国经济活动密切交融的国家的数量。举例来说，仅在几年前，你从一个邻家商店购买的计算机硬件几乎清一色都是美国的产品。而今天，它很可能来自韩国、台湾、新加坡和其他地方，就如同出自美国一样。这一过程就是全球化的一部分。在下一个十年，如果这个过程仍像过去十年一样快速地扩展，它可能会深刻地影响美国的经济生活，从好的方面看——韩国视频监视器的成本低于美国，从糟糕的角度看——西雅图的工作职位将减少，而汉城的就业机会将增加。

另一个变化是收入分配。坦率地说，进入最富裕家庭的收入一直在快速增加，相反，进入不甚富裕家庭的收入一直下降。我们的长期繁荣一直依赖于收入分配差别较小，因为收入支撑着工薪阶层和中产阶级的购买力。富裕阶层越来越富

裕和中产阶级越来越赤贫的前景，并不能激发我们对未来的信心。这一切为什么会发生？我们能够做什么？

第三个令人不安的趋势就是我们所使用的技术。这并不仅仅意味着，制造传统物品的新方式或制造新物品的新方式——经常伴随着发明过程的“扩散”和现代化——对资本主义一直是至关重要的。我们认为，与过去伟大的技术发明相比，新的技术不一定建立新的产业前沿，但新技术在减少某些行业——有时甚至是技术性的行业方面可能不同于先前的技术。下一次，当你从自动柜员机取钱的时候，你可能仍然在寻找出纳员的影子，然而，他提供的服务我们已经不再需要了。现在，在一些偶尔的场合，当你进入银行的时候，问柜台后的人怎么比以前更少：难道每一个柜台上的计算机都能工作？当电话接线员说：“如果你正在从一个按键式电话机呼出电话，请按 1。”你或许会纳闷：“谁是接线员？”

这些令人不安的趋势说明了《经济学的秘密》的与众不同之处。关于市场如何运行和宏观经济学的含义，在本版中没有做太多的修改。与前几版一样，我们试图简化和澄清一些词语和概念，这些词语和概念，是你了解经济世界到底是什么以及是否会平稳地运转所需要的。但是，这里提到的各种不安定的问题，其重要性又有了新的和不同的含意。这不仅仅是因为在今天这些问题比前几年更加重要。我们新的解释，反应了我们所确信的未来的经济学前景，而这些前景在今天是读者迫切想得到解释的。

这引申出我们的最后两个观点：第一，尽管它关注的是新的、未被很好理解的问题，《经济学的秘密》并不会成为一部令人厌倦的著作。相反，我们的假设是，未来的一段时期，既可

能是一个产生潜在收益的时期，也可能是一个产生居高风险的时期；既可能是取得成功的时期，也可能是可以想像的衰退时期。我们期望我们的读者能够得到预先的警示，换句话说，提前做好准备。

我们的第二个观点影响着本书的行文和分析，表达了我们的价值观念。本书肯定存在着一定的争议性观点，但是这些观点并不总是被贴上——从来也不试图贴上——真理的标签。正如我们在本书的前几版中所说过的那样，本书是一本教科书，而不是传教书。我们想做的最后一件事情，是说服我们的读者，我们知道围绕着我们的挑战的答案。如果《经济学的秘密》不能使它的读者以前所未有的方式来理解这些挑战，我们将会非常失望。

目　录

引言/1

第一部分　经济学背景/1

1.资本主义:我们来自何处？/3

2.三位伟大的经济学家/21

3.经济鸟瞰/44

4.事态的趋势/58

第二部分　宏观经济学:繁荣和萧条的分析/77

5.GDP/79

6.储蓄与投资/89

7.被动消费,主动投资/99

8.公共部门经济学/112

9.关于政府的争论/129

10.什么是货币/139

11.货币如何运行/148

第三部分　微观经济学——剖析市场机制/157

12. 市场如何运行/159
13. 市场在何处失效？/172
14. 两种类型的公司/187

第四部分　问题/199

15. 通货膨胀的幽灵/201
16. 不平等问题/212
17. 全球化/223
18. 全球化世界中的国家政策/234
19. 未完成的革命/248

跋：大众的经济与经济学家的经济学/263

第一部分：

经济学背景

1. 资本主义：我们来自何处？

政治家们经常谈论资本主义制度，或者他们不喜欢这一词汇，他们就谈论自由企业制度。我们经常被告知，资本主义制度是未来的潮流，或无论如何都可能是未来的潮流，或有时候，资本主义正处在衰落的过程之中，并且将以它自身的规律走向衰落，就如同罗马帝国一样。

或许，与资本主义制度的未来相比，任何的经济问题都不再重要，没有什么能够深刻地影响我们以及我们子嗣的天命。在下一章我们将会看到，历史上伟大的经济学家都曾严重关注这一问题。现代经济学家要么是智者，要么是瞎子，这取决于你如何看待他们，他们对我们的长期远景言之甚少。尽管如此，我们认为，如果对资本主义的根基没有某种程度的了解，理解资本主义是不可能的。所以，我们从历史回顾开始我们经济制度的研究，就相当于一个医生从探知一个病人开始一样。

许多人高声颂扬资本主义制度，好像它与山峰一样古老，像《圣经》一样悠久，这似乎意味着资本主义制度的某些特征是符合人性的。然而，从历史反思的角度看，显然不是这样。没有人把埃及的法老称作资本家。《荷马史诗》所记载的希腊社会确实也构不成一个商业社会，即使希腊那时已经拥有了

大量的商人和贸易行。中世纪的欧洲肯定不是资本主义制度。同样，任何人也不会使用这一词汇去描述马可·波罗笔下印度和中国的璀璨的文明，或者古老非洲的伟大帝国，或者我们在《天方夜谭》中曾经领略的伊斯兰社会。

这些社会之所以是非资本主义社会，并不取决于他们所共同拥有的因素，因为他们就像那些文明本身一样各具风采，但是在一定程度上，某些东西却是他们所共同缺乏的。意识到这些欠缺，将使我们对于资本主义制度的独特性和特殊性产生强烈的感觉。

首先，所有这些非资本主义社会都缺少私有产权制度。当然，所有这些社会都承认个人拥有财富——且经常是巨额财富——的权利。但是，他们之中没有一个社会以立法的形式赋予个人以财产所有权。例如，土地很少被耕种它的农民所有，奴隶——作为绝大多数前资本主义社会的共同特点——很少拥有自己的财产。相反，他们自身是别人的财产。一个人的权利是不可侵犯的观念就如同个人是不可侵犯的一样不被认同。例如，英国都铎王朝时期，在16世纪的君主政治中光彩夺目，能够并且的确剥夺了许多人的财产权利或宗教尊严。

第二，在这些斑驳陆离的社会中，没有一个社会将资本主义的重大贡献——完整的市场体系——置于一个重要的社会地位。事实上，所有这些社会都有市场，出售香料、黄金、奴隶、布匹、陶器和粮食。但是，当我们追寻古代亚洲、非洲或埃及、罗马帝国的扩张的时候，我们看不到任何的、可以将我们自己的经济联系在一起的巨大的交易网络。大多数产品和大多数分配渠道都是根据传统的指引或地主的指令展开的。通

常，只有一小部分的剩余产品会被摆上货摊。更为重要的是，根本就没有有组织的、能够买卖土地或雇用劳动力或贷款的市场。市场仅是社会的装饰物，传统和命令才是其核心结构。

在这样的环境下，经济自由的观念根本不受重视。当农民不能根据自己的意愿流动，当工匠囿于其自身生计，当工厂手工艺者与他们的老板之间的关系就如同农奴与地主之间的关系，谁还会关心契约的权利或保留自己劳动力的权利？在把资本主义制度从它的起锚地分拆出来的过程中，这一差别是至关重要的：一个资本主义的雇工根据他或她自己的选择拥有劳动或不劳动的合法权利，尽管这种权利在狄更斯式的贫穷条件下似乎可以忽略不计，但这必须同奴隶被合法地束缚在地主的土地并按照地主分派的任务为地主劳动进行比较。

在这种社会制度下，热衷赚钱本身得不到应有的尊重。出身较好、雄心勃勃的人们，在军事掠夺、宫廷服务以及宗教等级制中寻找名望和运气。因此，想想中世纪艺术家所描写的商人嘴脸是何等的扭曲和贪婪，就显得十分有趣，这种描写与战士和朝臣的贵族风度相成了鲜明的对比。热衷赚钱一般被认为有失贵族身份；的确，在基督徒中，这是一种接近原罪的令人不安的亵渎。高利贷——以高息借贷——是一种罪恶，事实上，是一种道德上的原罪。

所有这一切的结果是，社会财富不是被“富裕阶层”所拥有——也就是说，不是被那些热心赚钱的人们所拥有，相反，是被那些在争夺土地和特权的斗争中攫取了财富的强权人物所拥有。当然，这些斗争的赢家变成了富人，有时甚至富可敌国。但是，他们的财富来自于他们的权力，而非其他。例如，

朱利叶斯·恺撒仅仅因为被任命为西班牙总督而变成了富人，他获得了令人难以置信的财富，因为所有行省的督军都供奉他。

最后，在某种程度上也是最重要的，即经济生活是稳定的。对农民和商人而言或许并非如此，因为他们的生活经常会被战争、灾难、苛捐杂税和盗窃所打扰。但是，与我们时代经济生活的旋律相比，它却是十分稳定的。经济存在的基本节奏和技术是稳定和可重复的。人们播种和收获，陶艺工和金属工摆弄工具捶捶打打，纺织工纺线织布——所有的这些工种使用某些设备长达数十年、几代人、有时甚至长达几个世纪。服饰和器皿何等雷同，建筑风格、运输工具千篇一律，这就是我们能够从一个希腊花瓶上所识别出来的文艺复兴之前的背景画面。数千年来，物质进步何等缓慢！这给了我们一个强烈的印象：当它最终在历史进程中突然爆发的时候，资本主义的疾风骤雨就降临了！

市场社会的兴起

因此，我们知道，资本主义的出现，从一开始就是对历史悠久的生活惯例的猛烈破坏，而远远不是代表了永恒的“人性”。我们开始理解在绝大多数早期社会阻碍资本主义发育的巨大的惰性。当然，从这些社会的一个社会到另一个社会，不同的障碍和壁垒矗立在创造一种新的经济生活的进程之中，这种新的经济生活绝对是与既已存在的经济生活背道而驰的。但是，在所有的这些社会中，或许没有一种壁垒比突破

固守传统和戒令更难，因为传统和戒令可以作为组织经济生活的工具，也不会难于突破替代市场体制的需要。

什么是市场体制？从本质上看，市场体制，是指人们根据市场的机会和阻碍，而不是根据既已建立的传统惯例或某些人的指令，自由地处置经济活动。因此，在市场体系下，绝大多数人不仅可以自由地寻找他们所期望的工作，而且可以自由地更换工种。相反，农奴或受传统约束的工匠生来就注定被他们的雇用所约束，寻找另一个工种比登天还难。在市场体制下，任何人都可以自由地出售土地或购买土地：一个农场可以成为一个购物中心。相反，在绝大多数前资本主义社会，土地根本就不能出售。

最后，资本市场意味着存在着财富向生产过程的有规则的流动——储蓄和投资流——由银行和其他金融公司组织，借款者必须向财富的出借者支付酬金。除一些非常小型的、不体面的、以恶意的贷款者为人格化特征的资本市场之外，资本主义之前根本就不存在资本市场。

在一个市场社会，被雇用或解雇的劳动力、土地和资本的服务，我们称之为生产要素，并且经济学的大量的内容，就是关于市场如何利用它们的特殊作用进行生产的。由于这些要素是根本性的，那么，一个基本问题必须予以回答：在市场体系之前，生产要素是如何被投入使用的？答案可能具有某种程度的震动性，但是，它告诉了我们大量的东西。

在资本主义之前根本就不存在生产要素。当然，人力、土地和自然资源——自然的馈赠以及社会的创造物就已经存在。但是，劳动力、土地和资本不是可供出售的商品。劳动力仅作为农奴或奴隶社会职责的一部分被利用，他们的工作没

有薪金。事实上，农奴必须向地主付费，因为他使用了地主的生产设备，当他将他的谷物的一部分作为地主的应得物奉献给地主的时候，他从来都不敢期望获得报酬。所以，土地也被认为是军事权力或民政的基础，就如同当今的一些国家认为房地产不能买卖一样。资本被认为是珠宝或一个工匠的必需品，而不是具有市场价值的财富的抽象的总和。流动性以及流动资本的观念，在中世纪的生活中被认为是奇思怪想，就如同今天把股票和债券作为传家宝而不出售一样。

没有工薪收入的劳动力、不可出租的土地以及私人珠宝是如何转变成为生产要素的？或者说，商品的买卖如同布匹和小麦的交换？答案是，伟大的革命削弱了传统和命令的世界，并导致了现代世界市场关系的诞生。大概从16世纪开始——尽管其发源可能更早——变迁的过程，有时候是渐进的，有时候是激进的，打碎了欧洲中世纪世界的镣铐和习俗，并宣告了我们所知道的市场社会的到来。

在这里，我们只能略微谈及市场社会变迁的长期、曲折甚至是流血的过程。在英格兰，这一过程使农民忍受了极端残酷的痛苦，通过共同放牧的圈地运动，他们被从土地上驱逐了。这一圈地运动发生使得私人牧场为地主的羊群所侵占，因为羊毛成为可获利的商品。1820年晚期，萨瑟兰郡的公爵夫人从79.4万英亩土地上驱逐了1.5万个佃农，放养了13.1万头绵羊。这些被剥夺了传统的利用土地权利的佃农，只能流入城镇，在那里他们被迫作为一种生产要素出卖自己的服务——劳动力。

在法国，生产要素的创造也给地主带来了巨大的痛苦。当黄金从新大陆流入16世纪的欧洲，价格开始上涨，封建地

主发生他们自己处在夹缝之中。每一件事情都如同中世纪的生活一样，他们从农奴那里接受的地租和应得物是固定的和不变的。但是恰恰相反，商品的价格却不是稳定的。尽管越来越多的农奴的强制义务已经从实物（比如说，许多打鸡蛋，或者数匹布，或者劳役）转变成现金，价格仍然保持快速攀升．封建地主发现他们的账单根本就无法应付。

因此，我们开始发现了一种新的经济个体——“穷困潦倒的贵族”。在1530年，法国的日瓦达地区，最富有的庄园主的收入为5000里弗（古时的法国货币单位及其银币），但是在城镇，某些商人的收入可以达到65000里弗。因此，权利的平衡开始偏离拥有土地的贵族，使他们成为衣衫褴褛的贵族。同时，暴发户商人不失时机地攫取土地，他们很快就不把土地作为祖传的家产，而是作为潜在的资本。

经济史的简单回顾就澄清了一个重要的观点。生产要素——没有它的存在，市场社会就不会存在——并不是自然秩序的永恒贡献。生产要素是历史变迁过程的创造，这一变迁过程从社会生活中分离出劳动力，使不动产从祖产中分离出来，使财产成为资本。资本主义制度就是这一个革命性变迁的产物——这一变迁在法律、观念和社会关系等方面对整个历史进程产生了广泛深远的影响 。

资本主义制度的革命性影响表明了这样一个事实，传统的封建的生活在市场体系出现之前必须被打碎。这又促使我们重新思考在我们所界定的资本主义制度中起到重要作用的经济自由的因素。因为我们看到，经济自由确实没有兴起，因为人们试图直接摆脱习惯和命令的束缚。它仍然且经常以一种十分痛苦和不受欢迎的方式威胁他们。

因为具有极端残酷和非人道的欧洲的封建制度确实提供了少量的经济安全。这究竟对一个农奴的生活意味着什么？至少他知道，在糟糕的岁月，它可以从他服务的地主谷仓里获得少量的施舍品。这究竟对一个受剥削的熟练工人意味着什么？在他的老板的行会制度的约束下，他知道他不会被草率地开除。这究竟对一个剥削成性的地主意味着什么？他也知道他的地租和应得物受到法律、习俗以及气候条件的保证。在中国、印度、日本以及其他地方，传统与命令相结合的不同方式也为经济生活的安全提供了特定的基础。

市场体系的爆发——就如同历经数个世纪的大地震，动摇了英国、法国和欧洲低地国家的传统和命令——摧毁了传统的社会基础。因此，资本主义制度的经济自由就如同一把双面刃。一方面，对于那些以前被剥夺合法缔约权利的个人来说，显然是一个巨大的改进。对于那些积极进取的资产阶级商人而言，它是通向新的生活地位的通行证。即使对那些赤贫阶级来说，经济契约的自由也是提升自己生活地位的机会，而在早年的岁月里，这一机会根本就不存在。但是，经济自由也具有残酷的一面。在波涛汹涌的水里，一个人自身必须搏击，所有的人都必须为生存而战。大量的商人、大量的无业工人都在这一过程中凋零了。

因此，市场体系是动荡、不安全和个人痛苦的原因，就如同它也是进步、机遇和满足的原因一样。在经济自由的成本和收益的较量中，留下了一个主题，这以主体对资本主义制度来说仍然是一个至关重大的问题。

技术进步

一个市场社会的创造也为导致现代经济生活深远的变迁铺平了道路。这就是科学与技术的结合被导入了每日的生活之中。

当然，技术不是一个现代现象。由巨石所构成的史前巨石阵，埃及不朽的、高精度的和微妙的金字塔以及印加的石墙等等准确地说来都是技术，以至于一把餐刀的刀刃都无法插入他们之间的缝隙。中国的长城、马雅人的气象台——所有的这一切都证明，人类长期以来运送和提升重大物体、雕琢和打磨硬物以及计算复杂问题的能力一直得以流传。事实上，这些工程杰作可能也是对当今工程师能力的挑战。

然而，尽管前资本主义时期的技术已经达到如此的高度，但是它仍然受制于特定的基础。我们已经注意到，农业的基本用具和工匠的手艺一千年来很少发生变化。改进是非常缓慢的。

所以简单地说，一件简单的马轭的发明在整个希腊和罗马帝国的鼎盛时期都没有出现。直到中世纪，作为牵引牲畜的牛，也没有转换成马（据估计，这种转换可以改进效率达到30%），耕种轮作的传统的两田制也没有转变为三田制（参见图文框）。因此，前资本主义的技术荒废在统治者、牧师和武士的需要上。含义是共同的，日常工作实际上并没有受到重视。

当然，为什么日常生活的技术被忽视有其很好的理由。

包含在日常活动中的技术变迁的基本效应是增加产出，强化劳动人口的生产率。但是，在一个依然有传统和命令强制的社会，它的生产主要是由农奴、奴隶和雇用的工匠进行的，很少具有激励的因素去提高产出。农业产量上的任何增长都仅仅归结为地主较高的地租，而所有产出也不归生产它们的农奴和奴隶。虽然地主能从农业产出中获得巨大的收益，但是一个大贵族如何期望知道这些，或关心他自己播种和收获的卑鄙的营生？所以，也就是说，任何能够改变交易的技术工匠——当然非常重要的——可能预期与他的同胞共同分享这些进步。此外，他的那些在乡村市场上长期习惯于摆弄坛坛罐罐或服装的同胞如何预期超额产出的买者？难道超额的产出就意味着沿街乞卖？

在前资本主义社会，生产技术一直处于沉睡状态，因为缺少探索变迁的激励。事实上，强大的社会力量是抵触变迁的，这种力量仅把一种混乱的因素带入世界。一个整个生活依赖于既已建立的生活方式的再生产的社会可能是无法设想的社会，那里生产技术一直处于涌动之中，在任何努力上的限制因素是不再被承认的。

不同的技术发明：三田制与两田制

直到中世纪，流行的耕作制度是在冬播作物季节耕种地主的一半的可耕地，另一半休耕。在第二年，这两块土地简单地互换轮作。

在三田制下，可耕地被划分为三块。一块耕种冬季作物，一块耕种夏季作物，另一块休耕。在第二年，第一块土地耕种

夏季作物，第二块土地改为休耕，第三块土地改种冬季作物。在第三年，第一块土地休耕，第二块土地改种冬季作物，第三块土地改种夏季作物。因此，在三田制下，任何一年只有三分之一的可耕地——而不是二分之一——处于休耕状态。假定土地的全部产出是600蒲式耳。在两田之下，每年的谷物产量就是300蒲式耳，而在三田制下，每年的土地产出是整个土地产出的三分之二，或是400蒲式耳——增加了三分之一。

进一步而言，在那个时代，耕作休耕地两次，被耕种的土地仅仅一次是一种习俗。由于减少了休耕地与被耕种土地的比例，耕耘的时间随之减少，而农民的生产率却得到了重大的改进。有关前资本主义时期令人着迷的技术进步的细节，参见莱因·怀特的《中世纪的技术和社会变迁》以及乔·墨克的《财富的杠杆》。

这些限制力量已经被当今新兴的劳动力、土地和资本市场残酷地扫除了。农奴已经从社会底层转变成出售自己劳动能力的工人；贵族化的地主已经被在乎金钱的暴发户粗暴地甩在了一边；行会的师傅和工匠眼睁睁地看着商业企业冲走了他们所习惯的生计；一个新的必然感和紧迫感注入了经济生活：什么是可靠的生活日益变得杂乱纷呈。个人的经济利益只有伴随其祖宗的足迹才能得到最佳服务的观念已经让位给了知识，经济生活已经被不安全感所击中，并且在糟糕的层面，这是一场生存的竞争，每一个人都必须为自己的生机而战。

具有非人为压力的日益增长的市场重要性已经激进地改

变了技术的地位，特别是一些小的工作场所或小的工厂，并使之成为资本主义革命的舞台。在这里，生来自由为在生存的斗争中寻求立足点带来了一种需要。对于任何具有一种探索的心智和具有一种生产实际过程知识的令人热中的资本主义制度的有效的立足点就是技术本身——某些技术发明或改进降低了成本或者改变了产品，并将其推倒了竞争的前沿。

因此，在18世纪晚期和19世纪早期资本主义产生了一个技术性企业家的收获期，形成了经济史上一个新的全面的社会集团。例如，约翰·维尔金森——一个钢铁生产商之子，就是钢铁领域的技术变迁的驱动力量。维尔金森主张，每一件东西都将由钢铁制造——管子和桥梁，风箱和气缸，等等（另一个力量来自于发明蒸汽机的约翰·瓦特）。他甚至制造了一个遭到嘲笑的钢铁船只——后来得到了广泛的艳羡！这就是理查德·阿克怀德，一位理发师，他幸运地发明了第一台有效的纺纱机（或许是剽袭的结果），并在那个时代成为一位伟大的纺织厂的所有者。这就是彼德·奥尼恩斯，一位不起眼的工头，他为铸钢制造发明了搅拌工艺；本杰明·亨特斯曼，一位钟表匠，他改进了制造钢铁的方式。凡此种种，不胜枚举。只有少数人——比如，吉斯罗·图尔，农业技术的一位先行者——是最要得的绅士，但是从整体上这些工业中的技术领袖都是地位卑微的人。

工业革命

新的技术源泉导致了工业革命，并以令人吃惊的方式揭

开了历史尚未展开时期的第一章，不断的变化不仅革了生产技术的命，而且革了日常生活结构的命。

很少的数据就可以说明整个历史细节。在1701——1802年，随着纺纱和织布技术逐渐成熟，英格兰棉花的使用扩张了6000%；在1788——1839年，当钢铁制造过程达到第一次顶峰的时候，生铁的产量从68000吨跳到了134700吨。在法国，1815年后的30年，钢铁的产量增长了5倍，煤炭的产量增长了7倍，交通载重吨位增长了10倍。就煤炭而言，在英格兰，经济史学家大卫·兰德斯曾经写道："1870年，大不列颠蒸汽机的能力大约为400万马力，相当于600万匹马或4000万人所产生的力量……而这些人一年可能要吃掉大约32000万蒲式耳的小麦——比整个英国的每年产量的3倍还要多。"毫不夸张地说，工业革命是瓦特简朴的灵感——蒸汽机发明所带来的奇迹。

然而，即使这些数据不能带来一个关于技术效应影响日常生活的整体感受，但是事情越来越普通——且越来越平凡。正如我们所知道的，在17世纪晚期，绝大多数日常用品是短缺的。一个农民会根据少量的器具、一张桌子或者一套完整的衣服清点他的全部的财富。在莎士比亚的遗嘱中，他留给安妮·霍莎维的是他的"不太好的床"。铁钉非常缺乏，美国的开拓者只好烧掉他们的木屋去积攒它们。在亚当·斯密的时代，苏格兰的大部分较贫瘠的地区，铁钉甚至像货币一样使用。

技术开掘了一条宽广的、纵深的且川流不息的历史长河。鞋、衣服、纸张、窗户玻璃、钮扣——这些在前资本主义时代大众热切盼望却仅被少数特权阶层所享用的物品——成为日常

用品。资本主义逐渐抬高了我们所称的生活水平的不断上升——社会大众所喜闻乐见的商品的数量、款式和质量稳定地、有秩序地且整体地得到了提升。而这一切在史前是不可能发生的。

技术所带来的第二个变化是整个社会工业设备的全部规模令人注目地增长。这一增长是从生产设备使用的扩大开始的——这一扩大主要来自制铁技术的进步,后来是钢铁工业的进步。用于萃取铁矿石的典型的高炉在18世纪70年代的高度为10米,一个世纪后已经增高到1000米以上;同一时期,炼钢用的熔炉从几乎仅相当于一个大水壶发展到相当于一栋房子一样大的转炉。织布工人使用的织机从适合于茅草屋的工匠——纺织工的小机器发展到布满厂房的一系列机器,他们的规模仍然给我们留下了非常深刻的印象。

更为显著的是生产的社会规模的扩张。新技术几乎直接超越了小规模厂矿企业创始人的管理能力。由于生产设备在规模上的扩张,其速度也跟着扩张。伴随着产出增长从小溪汇集大江大河,越来越大的组织需要生产管理——安排稳定的原材料供应,监督工艺流程,且相当重要的是,为他们的最终产品寻找市场。

因此,我们发现,伴随着技术基础稳定增长的一个典型生产企业的规模日益复杂。在18世纪的最后25年,一个10个人的工厂是值得亚当·斯密注意的,我们将在下一章分析。19世纪初期的25年,一个普通的纺织厂就业人数已经达到了数千人。50年之后,许多铁路雇用了大量的人口,就如同亚当·斯密时代一个令人敬畏的君主所豢养的军队。随后的50年——即直到20世纪20年代之前,大型制造业公司所拥有的

雇员几乎相当于18世纪城市的人口。

技术也在改变所有人类活动最基本的性质层面上起到了决定性的作用。它确实将复杂性的生产活动和任务拆分为更多较小的子任务，许多活动可以重复进行，或者至少可以在很大程度上获得机械装备的帮助。这一过程就被称之为劳动分工。我们不久就会看到亚当·斯密的解释，劳动分工主要是对一般工人劳动生产率增长所做出的回应。

劳动分工也以另一方式改变了我们的社会生活。工作更加分散、单调、令人乏味和孤立。同时，单个的自我满足在很大程度上被剥夺了。在前资本主义时代，许多人或者直接生产自己的物品，或者制造一些与他人相交换的物品：农民生产谷物，工匠制造衣服、鞋以及器具。但是由于工作被分得越来越细，劳动产品甚至成为全部"七巧板"中微不足道的方块。个人不需要纺纱或织布，但是，人造控制杆和往返的机器设备实际上在纺线或织布。一个鞋厂的工人在制造鞋底、鞋面和鞋帮，但是不制造完整的鞋子。就其工作自身的执行而言，这些工作中没有人在一天内持续支持他的执行者；同时，这些产品中没有一种产品可能会用于与另一种产品的交换，除非通过复杂的市场网络。技术把人从许多原始的愿望中解放出来，但是，它却将人们束缚在市场机制的运行之中。

至少技术的强烈的影响是把人们暴露在一个亘古未有的变迁环境之中。某些变迁是深受欢迎的，因为它真正开创了物质生活的新境界：例如，旅游——曾经是富裕阶层的特权——对大众来说已成为可能，就如同19世纪涌向美国的移民潮所揭示的那样。

然而，技术所导致的变迁也具有消极的影响。市场力量

所造成的打击，或者神秘地导致了劳动需要的消失，或者神秘地创造了劳动的需要，现在社会发现了全部的职业以及在一生中需要获得的技巧，公司艰难地代代相传，传统的产业可能会因为技术变迁的呈现而受到威胁。显然，生产设备是作为人类的敌人出现的，而不是作为人类的同盟者出现的。直到19世纪早期，由于小作坊纺织业正在遭受纺织厂竞争的毁灭，纺织工只好联合起来烧毁这些令他们憎恨的工厂。

技术变迁的这些特征并不是以耗尽技术本身开始的，而是于市场体系相匹配的，同时改变了客观存在的含义。在思考它们的过程中，我们知道资本主义所引入的革命是何等深刻何等痛苦。资本主义从瓶子内释放出了技术这个妖怪，并且放出后它就拒绝再回去了。

政治维度

市场和技术分散的、令人恼怒的和革命性的性质为资本主义的一个可持续的趋势提供了舞台，我们必须注意到：资本主义制度所到来的政治变化的趋势就如同市场的出现一样是资本主义史的特定组成部分，或者拆除了指出技术变迁的壁垒。

这些政治趋势之一就是民主的兴起，或者就是议会制度的兴起。民主政治制度远早于资本主义制度，早就体现在雅典古国的历史和中世纪冰岛议会制度之中。尽管如此，商人阶级的崛起是与抗争欧洲封建主义的特权和立法制度密切联系在一起的。这一历史运动最终将前资本主义的经济秩序扫

到了一边，也将它的政治秩序扫到了一边。伴随着市场体系的出现，我们发现一条平行线，这一平行线支持了更加开放的政治生活方式。

我们必须抵制一个特定主张的诱惑：资本主义制度要么是政治自由的保证，要么是政治自由所必需的。我们已经考察过一些资本主义国家，比如前希特勒时期的德国，屈从于极权主义的政治体制。我们也考察过其他的一些国家，比如瑞典，它已经走向一种特定类型的社会福利资本主义制度，而不损害民主自由。此外，在早期资本主义时期，政治民主的运用是非常有限的：比如亚当·斯密，尽管相当富有，却没有占有足够的财产能够允许他参与选举。

这是真的——且确实如此——在已经谨慎地走向市场体制的其他经济体制国家，政治自由是不存在的，或者少得可怜。这表明，尽管它无法被证明，就如同我们所知道的那样，在政治特权于一个经济契约开放的社会之间确实存在着某些至关重要的联结，而无论形式上是否是资本主义制度。

由于市场体制一直依赖于经济自由，所以，从亚当·斯密时代以来，资本主义制度的基本哲学一直就是自由放任 。在本书中，我们将追随这一观念——不干预市场的观念——的演化，同时也将研究市场体制到底发生了什么——在干预它的时候和不干预它的时候。

在这里，持反对态度可能太早。我们有足够的理由认为，如果说资本主义制度带来了自由放任的强大推动力，那么它同时也带来了经济干预的强大推动力。因资本主义制度兴起所助长的恰当的民主自由和政治平等已经成为强大的力量，并且试图控制或改变经济体系运行的方式。事实上，在亚当·

斯密生活的几年中，自由放任的观念已经被《1833 年英国的工厂法案》所打破，该法案建立了一种巡视制度以便干预滥用童工和女工。在我们生活的时代，试图纠正不受约束的自由放任的资本主义制度的相同的政治愿望已经导致了社会安全体制的建立，该体制为市场提供了一个社会保护层；同样，这一政治愿望也导致了环境立法，限制了市场在某些特定领域的运行。

因此，从诞生的那一天开始，资本主义制度就是以自由放任与干预之间的一种紧张状态为特征的。自由放任代表了经济驱动力，干预代表了民主政治的导向。这一紧张一直持续到了今天，且是资本主义制度最深刻的历史烙印。

2. 三位伟大的经济学家

经济史的简要回顾已经告诉了我们资本主义的某些方面，关于经济学所研究的社会制度也是值得关注的重大问题。但是，我们还不能够说我们已经深刻地了解了经济学本身的内涵。也许我们知道，经济学主要是“关于”资本主义的——也就是说，努力揭示市场而不是传统和命令如何将一个社会联结成为密不可分的整体，难于控制的技术而不是惯性是如何获得权力的，以及资本主义是如何运行的。

要想真正掌握经济学的基本原理，最好的办法就是去阅读三位伟大的经济学家的著作——亚当·斯密、卡尔·马克思和梅纳德·凯恩斯。这三个名字所受到的欢迎大不一样，这主要取决于一个人是保守主义者、激进主义者还是自由主义者。这是区别不同类型的书籍的一种重要的尺度。我们试图解释斯密、马克思和凯恩斯在他们看待资本主义时都看到了什么，因为对于每一个人而言，无论是左派还是右派，他们的看法仍然界定了经济学领域。

亚当·斯密(1723－1790)

亚当·斯密是经济学的守护神和杰出的思想家。他的名望与他的名著同在,每一个人都早已听说过并且很多人都拜读过的《国富论》,它出版于1776年,《独立宣言》也发表于这一年。全面地考虑,很难说清楚哪一部文献更具有重要的历史地位。《独立宣言》向社会发出了一个全新的呼吁,呼唤社会致力于"生活、自由和快乐的追求"。《国富论》则解释了这样的社会是如何运行的。

首先,斯密是从澄清一个复杂的问题开始着手的。正如我们所知,作为市场行为者,一切都是因为他们自身赚钱的欲望所驱使的——正如斯密所阐述的那样,为了"更好地改善他们的生存条件"。问题是显而易见的。一个市场社会如何防止自私自利的个人为了贪婪的目的欺诈他们的同胞?作为一种自我改良,一个社会化的可行的安排是如何从这样危险的反社会的动机中兴起的?

答案就将我们带到了市场体制的重要机制上来了,这一重要的机制就是竞争机制。每一个脱离了自我完善且不考虑其他人的人都会面对大量的具有相同动机的个人。其结果是,每一个市场行为者,在买卖的过程中,都不得不面对竞争对手所提供的价格。

在斯密假定的竞争类型中,一个试图比其他制造商索取更高费用的制造商,将不能发现任何买主。一个在到处寻找高额工资工作的人,他将很难找到工作。同样,一个试图支付

比竞争对手更低工资的雇主将无法找到合适的雇员来完成他的工作。这样，市场机制对所有的参与者都强加了一种约束机制——买方之间势必抬高竞买，因而不能联合起来对付卖方；而卖方之间势必竞价竞卖，因而也不会将他们的意愿强加给买方。

但是，市场具有第二个相当重要的功能。斯密指出，市场将根据社会需要、特别是社会需要的数量安排商品的生产——甚至无需考虑任何人所发出的订单。相比与既有的产量，假设消费者需要更多的水壶和少量的锅，其结果是所有库存的水壶将被购买一空，水壶的价格将上涨。反之，锅的经营将陷入困境，如果锅的生产商试图摆脱积压的库存，那么，锅的价格就将下跌。

现在，一种循环的力量就开始起作用了。当水壶价格上升时，水壶企业的利润将上升；同时，当锅的价格下降时，锅生产商的利润将下降。循环往复，自我完善的驱动力将会发生作用。占据优势的水壶生产企业老板将寻求扩张，雇用更多的生产要素——更多的工人、更多的生产场所、更多的资本设备；相反，失利的制锅企业老板们将减少生产要素的使用，裁员，放弃雇用工作场所、削减他们的资本投资。

一个神情忧郁的教授的肖像

亚当·斯密曾经这样描述自己，“除了书之外，我一无所有”。的确，著名的勋章总是授予平常的人。此外，斯密具有严重的蹒跚步态，就像一位朋友所说那样，他走起路来磕磕碰碰，非常类似于众所周知的神情恍惚症。有一次，由于他完全

沉浸在所讨论的问题之中，以至于他跌进了一个陷阱。

在他的学术生涯中，甚至包括退休后的生活，斯密很少冒险。或许惟一的一次经历是，在他大约4岁的时候，他被一支经过科凯迪——斯密的出生地，苏格兰的一个小镇——吉卜赛人的乐队所拐骗。他的劫持者仅劫持了他几个小时，他们似乎就有了一种不详的预感，就如同后来他在传记作者所记述的那样："我担心，他将会成为一个穷困潦倒的吉卜赛人。"

斯密早期就显出了作为一个学者的承诺，在16岁时，他就赢得了一项奖学金，并被送往牛津。但是，与现在不同，在那时牛津并不是一个学习中心。很少或根本没有系统性的教学训练，只要学生们不阅读危险的读物，学生们完全以自学为主。因为斯密拥有一本大卫·休谟的《人性论》，差一点被学校开除，现在，我们知道这部著作是十八世纪一部重要的哲学名著。

离开牛津之后，斯密返回到苏格兰，在那里他被委任为英国格拉斯哥大学伦理学教授。在斯密的一生中，伦理学占据了他一生的大部分生涯。我们已经注意到他发表了一系列的演讲，在这些演讲中，他讨论了司法制度、军事组织、税收和"警察"——最后一个词意味着国内事物的管理，现在我们称之为经济政策。

1759年，斯密出版了《伦理情操论》一书，这是一部探索道德和心理学的名著。这部著作广泛地引起人们的注意，并使斯密获得了汤申德勋爵 的青睐，后来，汤申德成为了财政大臣，负责处理众所周知的美国茶叶税问题。汤申德延请斯密为他的继子做家庭教师，斯密接受了这一职位，并用所得的费用开始动身他的遍游欧洲大陆的教育旅行。在法国，他遇

到了伏尔泰(1694－1778,法国启蒙思想家、作家、哲学家)、卢梭(1712－1778,法国启蒙思想家、教育家、哲学家和文学家)和魁奈(1694－1774,法国经济学家、医生)。魁奈是一个相当好的医生,他还提出了重农主义的观念,并且是一个试图阐述经济体系如何发挥功能的先驱者。在魁奈生前,斯密就已经将《国富论》献给他。

1766年,斯密返回了苏格兰,但是他退休后的大部分的学术生涯都是在外边度过的。在那些年里,他正逐步严谨地撰写《国福论》。当这部著作完成的时候,斯密就送了一本给大卫·休谟,到这时休谟已经成了他的好友。休谟在回信中写道:"好极了!太优美了!亲爱的斯密先生:我非常高兴见到你的大作……"休谟知道,就如同每一个读过这本书的人一样,斯密所完成的巨著将会不断地改变对社会自身的理解。

因此,水壶的产量将增加,而锅的产量将减少。这就是社会首先需要的。来自于市场的压力引导了每一个人自私自利的行为,就仿佛一只看不见的手(引用斯密的精彩术语)将其引入了社会责任的轨道。因此,竞争机制的运作方式将自利的行为转变成为对社会有利的结果。看不见的手——这一词描述了整个过程——使得整个社会运行在特定的轨道上,确保了所生产的产品和服务都是市场所需要的。

斯密所描述的市场是如何执行它的非凡的技艺这一点,一直激发了人们极大的兴趣。大多数经济学著作,就如同我们在以后各章所讨论的那样,都仔细地关注这只看不见的手是怎样发挥作用的。它(看不见的手)不是每时每刻都在发挥

作用。在有些经济生活的领域，这看不见的手根本就无法施加它的影响。例如，在每一个市场系统中，在酬劳的非市场方式上，传统一直起到重要的作用，比如消费。同样，在企业内部，命令也是非常重要的证据，比如雇用或解雇，或政府权力的运用，比如征税。进一步地讲，市场体制无法提供恰当的公共产品——公共产品是不能被秘密地市场化的，例如国防、公法和秩序。斯密知道，这些和那些已经被承认的公共产品必须由政府提供。然而，市场也不能总是满足一个社会的伦理和审美标准，或者它可能生产出某些可以创造利润的商品，但是对消费来说却是有害的。我们将在适当的时候讨论这些问题。无论如何，在这个接合点上，我们完全赞成并佩服斯密所提出的基本观点，因为他向他那一代人和随后的几代人显示了市场体制有秩形成社会供给的强大的力量。

他还指出，市场体制是可以自身调整的，市场体制的一个美好的结果就是，市场是它自身的守护人。如果任何一个人的价格、工资或利润偏离了每一个人的正常水平，那么，竞争的力量就会驱使他们回落。因此，这里存在着一个非常严重的悖论。作为经济自由化身的市场也可以转变为经济活动监督者最严酷的约束。某人为了得到一个特许总是求助于国王，那么他就无需求助于市场。

因为市场是它自身的管制者，所以，斯密反对政府干涉，政府干预将会妨碍自私自利和竞争的运行。因此，自由放任成了他的基本哲学，也是当今保守主义经济学家的基本哲学。然而，他对看不见的手的推崇并未使斯密成为一个传统的保守主义者。斯密对政府干预持小心谨慎的态度，并不是猛烈抨击政府干预。此外，在《国富论》中对工厂主阶级“卑鄙和贪

婪的"行为进行了犀利的批判，并公开地同情广大的劳动者，几乎与斯密时代的流行观点格格不入。什么使得斯密最终成为一个保守主义者——根据现代的观念，他是一个保守主义者——是他的信念，他确信建立在经济走基础上的"自然自由"的体制将最终使得整个社会都会获益。

毫无疑问，这是一个我们将会反复追问的问题。但是，我们尚没有领会亚当·斯密。因为与他的关于内在一致的市场体制相匹配的观点完全是另一种全新的值得高度重视的看法。斯密知道，"自然自由"的体制——市场体制，完全听任它自身的设计——将成长，而且一个国家的财富也将稳定地增长。

市场体制的成长将会带来什么呢？如以前一样，原动力来自于自身改良、渴望赢得利润和赚取钱财。这就意味着每一个雇主都在不断地寻求积累更多的资本、扩大企业的财富；接下来就是每个雇主根据获得更大的利润的愿望，寻找增加销售的途径。

但是，就正如我们所知道的那样，怎样才能够在广告宣传之前扩大产品的销售呢？斯密的答案是提高劳动生产率：增加劳动力的产出。同时，增加劳动生产率的途径是非常清楚的：改进劳动分工。

因此，在斯密的国家财富增长理论（我们将称它为生产增长理论）中，劳动分工起到关键的作用，就如同著名的难忘的别针工厂的案例所清晰描述的那样。

一个人抽线，一个人拉直，一个人切截，一个人削尖铁线

的一端，一个人磨另一端，以便装上圆头。要做圆头就需要有二三种不同的操作。装圆头，涂白色，乃至包装都是专门的职业……

我曾见过一个这样的小型工厂，只雇用10个工人，因为在这样的工厂中，有几个工人担任二三种操作。像这样小工厂的工人，虽很贫穷，他们的必要机械设备，虽很简陋，但是，他们如果勤勉努力，一日也能生产别针12磅。以每磅别针由4000枚计算，因此，这10个工人每天就可以生产别针48000枚……但是，如果他们各自独立工作……那么，无论是谁，一天都不可能生产20枚别针，说不定一天也制造不出一枚别针来。（引自亚当·斯密的《国富论》，纽约：现代图书馆，1937年，第4、5页）

如何强化劳动分工呢？斯密已经在它所例举的生产别针过程的例证中将生产方式至于重要的地位：组织是关键。此外，在工厂的生产能力允许的范围内，当生产任务可以被传递，或者说得到支持或援助的时候，劳动分工——因而劳动力生产率就能够得到提高。根据这一方式，每一个寻求扩张的企业都可以自然地被引导引进更多的机器，以便提高它的工人的劳动生产率。因此，市场体制成为一个加速资本积累的巨大力量，尤其是以机器和设备的形式。

此外，斯密指出，关于市场体制的自我管制的倾向是一种生产增长的制度。我们知道，因为雇主安装了机器设备，改进了劳动分工，所以增长就出现了。但是，当他们因此而增加了劳动力的时候，它是否会追随所有的雇主以提高工资来竞争雇用的工人这一过程呢？在购买某种机器设备的时候，是否

会因此而冻结利润和耗尽资金呢?

然而,我们重申,市场是它的自我管制者。因为斯密指出,已经增加的劳动力需求将会与已经增长的劳动力供给相匹配,所以,工资不会增长,或者仅会适度地增长。其原因可能是似是而非的。在斯密时代,婴儿和小孩的死亡率是十分可怕的:"这是十分平常的,"斯密写到,"……在苏格兰高地,有的母亲生了20个孩子,但能有2个活下来就很好了。"伴随着工资的上升和家庭的良好食品供给条件,婴儿和孩子的死亡率就可以大大下降。不久就有大量可雇用的劳动大军:在斯密时代,10岁就到了工作年龄。大量的劳动力将会抑制工资的上涨——所以,整个的资本积累可能会不断持续下去。就正如这个(市场)体制通过自我管制水壶和锅的产量确保了它短期的自生能力一样,所以,它也将通过自我管制它的稳定增长保证了长期的自生能力。

当然,斯密所描述的以往的那个世界已不复存在——尽管非常小,但是,一个由10个人构成的一个工厂依然非常值得关注;在那个世界,重商主义的残余和封建制度的约束在许多领域限制了雇主雇用大量的学徒工;在那个世界,工会在很大程度上是非法的;在那个世界,几乎不存在社会立法制度;总之,绝大多数的人是非常贫困的。

然而,在那个年代里,斯密知道经济体制两个本质的属性尚没有完全成熟:第一,通过自我管制的市场机制,一个充满竞争性和由寻求利润的个人组成的社会能够保证它有序的原材料供应;第二,这样一个社会倾向于积累资本,循环往复,进而提高了全社会的生产率和财富水平。但是,这些真知灼见

并不是最终的定论。我们已经指出，市场机制并不总是成功地运行，下面的两位经济学家将证明，增长过程并不是没有严重缺陷的。但是，这些见解本身仍然是具有密切联系的。两个世纪之后，令人吃惊的不是斯密犯了什么错误，而是他的远见卓识。经过两个世纪后，我们非常理解斯密理论判断的一些过失，并很赞服他的远见卓识。从真正意义上讲，作为经济学家，我们仍然是亚当·斯密的学生。

卡尔·马克思(1818－1883)

对大多数美国人来说，卡尔·马克思的名字具有号召革命的魔力。在一定的程度上，这可能是完全正确的。但是，就我们的看法而言，马克思并不是一个十足的政治活动家。他是一个知识渊博、目光犀利的经济思想家，或许他是有史以来最值得关注的资本主义动力的分析家。所以，我们根本不准备花费笔墨辩论和攻击他的政治哲学。我们感兴趣的是他如何看待资本主义制度以及他的看法与斯密有何不同。

亚当·斯密是一位资本主义规律和进步的分析家。奇怪的是，他未能看到新的工业技术不断再生的发明创造——公平地讲，在他的一生中，新的工业技术尚处于萌芽状态。实际上，斯密认为，经过一段时间后，绝对自由的社会将为它自身需要积累大量的资本，随后，将进入了剧烈下降的过程！对于今后还要再发生什么，斯密没有解释 。马克思的诊断是资本主义会走向混乱和最终的灭亡。他们之间的区别本质上植根于他们彼此之间相反的历史观。斯密的历史观是：历史是人

类不断进阶的成功过程，从猎人和渔民“早期和原始”的社会攀援到最后的商业社会。马克思则认为，历史是各个社会阶级之间不断斗争的过程，在每一个时代，统治阶级与被统治阶级之间相互斗争。

此外，斯密认为，在特定的社会制度下，商业社会将会带来解决个人利益问题的、和谐的和彼此接受的解决方案，这一过程将不断持续——或至少持续很长一段时间。马克思则认为，在资本主义社会里，紧张和对抗是阶级斗争的最终结果，并伴随着资本主义制度不断持续。事实上，体现为争夺工资和利润的阶级斗争将是改变且最终消灭资本主义的主要力量。

许多人对马克思著作的大量的兴趣主要集中在其革命的前途和目标上。但是，作为经济学家的马克思引起我们兴趣的原因则完全不同：马克思也把市场看成是资本和财富积累的强大力量。然而，从他的观点来看，他勾画的这一过程——主要在《资本论》第二卷中——与斯密的观点截然不同。正如我们所知，斯密的增长过程的概念高度强调它的自我管制性质、它的稳定性和不受约束的路径。马克思的观点恰恰相反。对他而言，增长是一个充满陷阱的过程，在这一过程的每一个阶段都潜伏着危机和障碍。

马克思从资本积累过程开始阐述他的观点，这一点就如同一个商人。问题是如何利用既定的资本量——滞留在银行或已经投资于企业的货币——产生利润。正如马克思所阐述的那样，如何使 M（一定量的货币）变成为 M′——更大量的货币？

马克思的答案是以资本家利用他们的货币去购买商品和

劳动力为起点的。因此，他们已经准备好了生产过程，获得了原材料和半成品，并且也雇用了具有工作能力的劳动力。这里，危机的可能性就隐藏在一定的价格水平下资本家得到他们的原材料或劳动力可能面临一系列的困窘。如果这一过程必将发生——比如劳动力太昂贵——那么，M 就会保持不变，并且资本积累过程根本就无法启动。

但是，假设资本积累的第一阶段进展顺利。现在，货币资本就已经转变成了雇用的劳动力和实物存货。下一阶段，它们就会被劳动过程连接在一起；也就是说，实际工作将耗费在原材料上，并使得原材料或半成品转变成为他们下一阶段的产品。

这就是工厂的基础，马克思把它看成是利润的起源。根据马克思的观点，利润来自资本家支付劳动力的价值——根据他们的劳动能力——远低于工人对生产商品所做出的实际价值。因此，利润——M 与 M′之间的差额——本质上来自于克扣劳动力的工资。作为利润来源的剩余价值理论在马克思的资本主义分析中处于非常重要的地位。如果发生一场罢工，或者如果生产遭到阻碍，被投入到商品和劳动力上的货币资本(M)将不可能沿着它的目标独自运转，以便实现更大数量的货币资本(M′)。

再假设，一切运转良好，并且工人已经将钢板、橡胶套以及布匹等原材料生产成为汽车。但是，汽车尚不是货币，它们必须出售——当然，市场上也存在着同样的问题：错误地估计社会的品位；供求之间的不匹配；以及可能面临导致社会支付能力的下降和衰退等等。

如果一切运转良好，商品将被售出——获得 M′，且大于

M。在这种情况下，资本积累的循环就完成了，并且资本家将获得新的资本量 M′，随后，他们将这一新的资本量投入到另一个循环之中，并希望获得 M″。

除了关心作为理论核心的马克思的关于生产方式的复杂分析之外，我们无需进一步追踪马克思的资本主义理论，因为在这一核心理论中，剩余价值（克扣劳动力是利润的来源）是通过机械化压榨出来的。那些试图学习马克思分析的认识可以参考其他的读物，这样的著作简直汗牛充栋。

我们的兴趣在于，作为第一流的理论家，马克思着重强调了资本主义的不稳定性。亚当·斯密则主张另一种观念，他认为，增长是资本主义内在的特征，但是，对马克思而言，我们感谢他的关于增长是波动的和不确定的思想，这一点与斯密所描述的观点大相径庭。马克思清楚地论述了资本积累必须要克服市场体制内在的不确定因素和劳动力与资本敌对的需求之间所产生的紧张关系。尽管工商业总是把财富的积累作为主要的目标，但是，在它的权力范围内，这一目标并不总能够保证实现。

在《资本论》中，马克思认为不稳定因素一直在增加，直到最终这一体制走向崩溃。他的理由包含在对这一体制的两个非常重要的预测之中。第一，商业企业的规模将稳定地增大，其结果是折磨整个经济的循环往复的危机。在每一次危机中，小型企业将纷纷倒闭，它们的资产将被存活下来的企业买走。因此，走向大企业的趋势就是资本主义的全部成分。

第二，马克思预言，阶级斗争激烈化的结果是，劳动阶层中“无产阶级”的形成。在经济危机驾驭经济增长的过程中，

越来越多的小企业主和独立的工匠将受到压榨。因此，社会的结构将分化成为两个阶级——一小撮大资本家巨头和广大的无产阶级（没有或很少有自己的财产）和受苦受难的工人阶级。

最后，这种情况是不可能维持下去的。用马克思的话说：

> 伴随着侵占和垄断资本主义转变过程的所有利益的资本主义富豪稳定的下降，大量的痛苦、受到压迫、奴役、地位下降和剥削在不断地增长。但是，伴随着这一过程，工人阶级的反抗也不断增长，工人阶级在数量上稳定地增长，并且已经得到了资本主义生产过程的非常的重要的机制的训练、联合和组织。资本的垄断成为束缚带来资本主义经济繁荣的生产方式的枷锁。生产手段的集中化和劳动力的社会化已经达到了一个点，在这一点，它们与资本主义的外壳是极不相容的，资本主义的外壳已被彻底粉碎。资本主义私有财产的丧钟敲响了。剥夺者就要被剥夺了。

马克思所提出的大量的争论都集中在以下的问题上：资本主义将最终消灭自己吗？正如马克思所表述的那样，它的内在紧张和"矛盾"最终将使得市场机制无暇顾及，多到无法解决的地步吗？

对这些问题的回答不存在简单的答案。马克思的批评强烈地主张，资本主义将会崩溃，工人阶级将变得越来越悲惨，同时，马克思还作了大量的预言，诸如利润率将趋向下降，但尚没有被证实。

马克思的拥护者们提出了一个相反的情况。他们强调，

在20世纪30年代，资本主义几乎就已经崩溃了。他们注意到，越来越多的人民变成为无产者，为资本主义企业工作要多于为自己工作。例如，在19世纪，80%的美国人是自我雇用的（或经商或做工），如今，这一数据已经不到10%。他们强调，企业的规模已经在不断地扩大，并且马克思恰是正确地预见到，资本主义体制将自我扩张，并渗透到非资本主义制度的亚洲、南美洲和非洲。

作为社会分析家，马克思的贡献最终由这一判断来决定是令人存疑的。他确实发表过许多具有洞察力的声明，而且他确实说过，资本主义的前途似乎是渺茫的。许多经济学家不能够接受马克思关于阶级斗争是资本主义和前资本主义变迁的重要动力的诊断，或他关于最终走向社会主义的诊断。但是，马克思的名誉最终取决于其他方面，取决于马克思对资本主义的看法。他把资本主义看成是一个具有内在紧张的体制，并把资本主义看成是一个由这一紧张的后果所驱动的演化过程。很少有人能够否认这一看法的合理性。

马克思的经济观念比这里所描述的多得多。事实上，早期马克思并未把自己看成是一个经济学家，而是一种新的社会思想批评家的先驱：《资本论》的副标题《政治经济学批判》就是明证。

在世界伟大的思想家的行列里，马克思毫无疑问是属于其中的一员，但是他的适当的地位是历史学家，而不是经济学家。更确切地说，俯瞰整个社会学、哲学，当然也包括经济学的思想史，马克思都处于重要的地位。

因为在努力由表人里地揭示隐藏在资本主义表象背后本

质的过程中，马克思的不朽的理论贡献在于对我们的社会制度表象的洞察以及我们思考这一体系的方法。在这里，尽管这不是我们将追求的马克思著作最值得探讨的内容，但是，这需要铭刻在心，因为它表明了对马克思思想的持续的兴趣。

最后，马克思与当今的共产主义是什么关系呢？这是一部马克思主义政治学的主题，而不是马克思主义经济学的主题。在苏联共产主义兴起和解体之前，马克思很早就逝世了。我们不知道马克思是如何构建共产主义的——或许他可能认为过分的暴行是令人恐怖的，相反，他对未来某种类型的民主社会主义给予了殷切的希望。

这里，一个分歧的思想可能会帮助我们总结这位既复杂又确实沉闷的思想家。全面地看，马克思分析的洞察力是建立在他的关于经济是社会的"基础"这一主张基础上的，一个社会的活力来自于经济基础，并且政治的和社会的结构是"上层建筑"，这些经济基础将改变他们的影响。在那个时代，这一思想是一个非常具有刺激性的观点，因为绝大多数社会观察家将政治看成是社会的驱动力，而把经济置于相对次要的地位。

但是，在我们生活的时代，尽管我们对马克思的观点有了规范的理解，并且已经认清了马克思的观点，但是，在一些特殊的场合，他仍然是误解的根源。南斯拉夫的自我毁灭、苏联的解体、中非地区残酷的民族对抗所隐藏的一个深刻的教训表明，在马克思的基础之下仍然潜藏这一些更深层次的基础——政治的和社会的激情都可能会沉睡了数十年，但是一旦在某个地方点燃了这火花，一股巨大的力量将迸发出来。如果人们质疑为什么马克思主义失去了它曾经拥有的强大的思

想吸引力，它就在于政治和社会信仰的潜伏力的重新发现，或许对于经济学家来说、在我们生活的时代，这是最令人不安的教训。

一个革命家的肖像

一个高大的、满髯胡须的、黑发浓密的伟人，卡尔·马克思完全是一位革命家的形象。他毕生全心全意地致力于彻底推翻资本主义制度。作为一位政治革命家，尽管得到了他的终生好友恩格斯的帮助，他缔造了一场国际工人阶级"运动"，并同保守政府进行了无数次的斗争。但是，马克思并没有取得成功。然而，作为一个革命性的思想家，马克思确实是一个最成功的思想传播者。

马克思的一生是激进的和活跃的一生。相反，斯密的一生是隐居的和学术的一生。马克思出生在德国特里尔市的一个中产阶级家庭。早期的马克思就是一位很有能力和才干的学生，但他却不具备一个教授的气质。不久后，马克思获得了哲学博士学位，并成为一个蛊惑性的但不是鼓吹共产主义的报纸的主编，这家报纸很快就遭到反动的普鲁士政府的不信任。政府查封了这份报纸。马克思以极具象征的红色出版了这份报纸的最后一版，然后同他的妻子——燕妮（以及燕妮家族的女仆伦奇，她一生侍奉他们，终身没有获得收益）开始了在巴黎、比利时最后在伦敦的政治流放生涯。1848 年在伦敦，与恩格斯一起，他出版了他的最著名的但是却不是他最主要著作的小册子——《共产党宣言》。

马克思的晚年是在伦敦度过。穷困潦倒，这在很大程度

上是他无能理财的结果，马克思的生活是在大英博物馆的阅览室里度过的，在那里他撰写了他最伟大但未完成的著作《资本论》。没有哪位经济学家能与马克思如此广博的和深邃的知识相媲美。甚至在《资本论》未动笔之前，马克思就已经撰写了关于所有先前的经济学家的三卷本的评论，最终这些深刻的评论以《剩余价值的理论》出版。同时，根据不同的主题他做了37本笔记，其中包括《资本论》，这些笔记直到1953年才以《冈德里斯》(Grundrisse，《政治经济学批判基础》)出版。作为马克思一生最伟大的作品，《资本论》本身是后期完成的成果，其第二、三卷只是草稿，第一卷在1867年才问世。

尽管苏联已经崩溃，但是，马克思的确是一位改变了社会思想方式的人，包括历史学的、社会学的以及经济学的。就如同柏拉图改变哲学思想的景观或弗洛伊德改变心理学的走向一样。即使我们没有意识到这一点，当今很少有经济学家能够读完马克思所有的著作，但是，我们绝大多数人确实以一种方式或另一种方式感受到他的影响。我们感激马克思的基本思想，资本主义是一个演化的体系，来自于特定的历史，并且缓慢地、不规则地走向一种朦胧可辨的且不同形态的社会。这正是那些可能赞成社会主义或反对社会主义，以及那些在整体上强烈"反马克思主义"的社会科学家所接受的观念。

约翰·凯恩斯(1883 - 1946)

马克思是一位把资本主义看成是一种自我毁灭体系的思想先知,约翰·梅纳德·凯恩斯却是一位修理资本主义的工程师。今天,对此人们的看法基本上是一致的。对于某些人来讲,凯恩斯的学说与马克思的学说一样具有危害性和破坏性——具有讽刺意味的是,因为凯恩斯本身完全反对马克思思想,并且在整体上赞成维持和改进资本主义制度。

对凯恩斯持怀疑态度的理由主要在于,不是其他的经济学家,正是凯恩斯本人,他是"混合经济"学说之父,而这一学说中,政府起到了至关重要的作用。对于那个年代的大多数人来讲,所有的政府活动在最佳的层面上是值得怀疑的,在糟糕的层面上是有害的。因此,在一段时间内,凯恩斯的名字被蒙上了一层阴云。虽然如此,他仍然是经济学的伟大创新者之一,作为对经济学最具影响力的思想家,他完全可以与斯密、马克思相比肩。正如一位公认的保守主义者,诺贝尔奖金获得者米尔顿·弗里德曼公开宣布的那样:"我们现在都是凯恩斯主义者。"

伟大的经济学家们都是他们时代的产物:斯密,乐观主义的早期资本主义的产物;马克思,最黯淡的工业时代的牺牲品的代言人;凯恩斯,是资本主义更晚期的产物,大萧条的产物。

大萧条袭击美国,就像一场台风。所有产品的价值几乎损失了一半。四分之一的劳动力失业。100万以上的城市家庭发现他们丧失了抵押品的赎回权,他们失去了住宅。为了

抢购商品，当银行破产的时候，900万储蓄账户消失殆尽。

为了抵制这种失业和收入损失的可怕现实，经济学职业人士，就如同商界或政府顾问一样无计可施。从根本上讲，针对美国经济的行为，经济学家们就如同美国人一样深感困惑。在许多方面，形势仍然提醒我们，这是公共政策和经济学职业人士在现代面临通货膨胀时所提到的不确定性。

为了对付一系列的沮丧和日益临近的恐慌，凯恩斯的巨著《就业、利率和货币的一般理论》(下称《一般理论》)问世了：这是一本比《国富论》或《资本论》更具技术性的著作，《一般理论》根本就没有一个可以简单掌握的中心思想。凯恩斯说过(马克思和斯密可能会赞同这一观点)，在资本主义体系内的整个经济活动的水平是由创造资本投资的企业家们的意愿所决定的。有时，这一意愿会被创造资本积累的难度或不可能等种种考虑所阻碍：在斯密的模型中，我们看到工资飞速增长的可能性，而马克思的理论则指出了资本积累过程的每个阶段的难度。

但是所有早期的经济学家——甚至包括马克思，在一定的程度上都相信资本积累的失败是暂时的、可以自愈的挫折。在斯密的理论中，年轻工人的供给上涨将会压低工资。在马克思的理论中，每一次危机(直至最后一次危机)都将给幸存的企业家们提供最新的机会，恢复他们对利润的追求。然而，对于凯恩斯来说，他的诊断更为严重。他指出，市场体系可能已经抵达到“未充分就业均衡”的状态——一种稳定的、停滞的状态——除非听任失业工人和闲置工业设备的存在。凯恩斯理论革命的重要性就在于，为了保持资本主义的成长，市场体系没有自我修正的特性。

我们学习了一点经济学，我们将更好地理解凯恩斯诊断的性质，但是，我们不能轻易地理解他的诊断所做出的结论。如果自动地提供资本积累，一种严重的经济萧条就可能黯淡地保留下来，除非发现了某些替代商业资本支出的方法。刺激经济是惟一可能的来源。这就是政府。因此，凯恩斯理论的关键是政府支出可能是萧条的资本主义试图恢复它的活力的一项重要的经济政策。

凯恩斯的设想是否能够运行？政府支出可能对市场体制所产生的后果是什么？这些都已经成为当代经济学的主要主题——这些主题我们随后将进行深刻地阐述。我们能够领会在改变我们所生活的经济体制的概念上凯恩斯著作的重要性。亚当·斯密关于市场体系的看法导致了自由放任的哲学，并引导了该体制自身产生增长和内部秩序的本质倾向。马克思则强调一种完全不同的观点，不稳定和危机潜伏在资本主义的每一个阶段，当然，马克思对维护资本主义制度毫无兴趣。凯恩斯则提出了一种既不同于马克思也不同于斯密的哲学。因为如果凯恩斯是正确的，那么，自由放任就不是适合于资本主义的恰当的政策——特别是不适合于陷人萧条的资本主义制度。同时，如果凯恩斯是正确的，那么，马克思的悲观预测也是不正确的——或至少在表述上是不正确的。

但是，到底凯恩斯、斯密以及马克思谁是正确的？在很大程度上，这个问题构成了当今经济学的重大主题。这就是为什么即使他们的理论是我们历史的一个不可缺少的组成部分，“世界级的哲学大师”也是当代的大师的理由。一个年轻的作家曾毫不耐烦地向 T.S. 艾略特谈及作为过去的思想家是不值得研究的，因为我们知道的比他们还多，“是的”，艾略

特回答道,“我们知道他们是什么。”

一个多才多艺的英国人的肖像

凯恩斯确实是一个天才。与斯密或马克思不同,他一直流连在国内的商界,是一位精明的交易商和金融家。每天早晨,躺在床上,他都要浏览当天的报纸,并对所有的市场和外汇交易的重大危险做出自己的评论。一小时或大约一天就足以使他成为一个非常富有的富翁;在伟大的英国经济学家中惟有大卫·李嘉图(1772-1823)在金融的敏锐性上可以与他相媲美。与李嘉图一样,凯恩斯也是一个举止无常的投机者。在第一次世界大战期间,他在财政部负责英国的外汇运行工作时,曾高兴地向上司报告,他得到了一笔相当数量的西班牙银币。他的上司感到如释重负,因为英国在整体上拥有了西班牙银币的供应。“呕,不!”凯恩斯说道,“我已把他们全部卖掉了。我准备扰乱市场。”并且他确实这么做了。后来,在战争期间,当时,德国军队正在炮轰巴黎,他代表英国政府去法国谈判;作为爱好,他仅用了很低的价格就为英国国家美术馆带回了一些法国著名作品——其中,包括为自己购买了一幅塞尚名画。

不只是经济学家和投机商,凯恩斯还是一个相当杰出的数学家,一个极其成功地经营着信托投资的商人;他是一个芭蕾舞爱好者,娶了一位著名的芭蕾舞演员做妻子;他还是一位超凡脱俗的散文家和训练有素的编辑;他会以极大的热情和睿智专著于某件事。在一次偶然的机会,银行家亨利·戈申爵士曾批评凯恩斯“不按照事情的自然进程做事”。但凯恩斯回

敬到："面对这些朴实的事实，微笑或者发怒才是更合适的吗？或许让亨利爵士任其所为才是最好的。"

凯恩斯的盛名源于他在经济学中的建树。他是著名经济学家约翰·内维尔·凯恩斯的儿子，他的天赋秉承自然。还在读大学的时候，凯恩斯就引起了在剑桥大学执教三十多年的艾尔弗雷德·马歇尔的注意。大学毕业后，凯恩斯很快因为一本关于印度财政的小册子而受到瞩目；后来，作为英国政府的顾问，他参与了第一次世界大战结束后的谈判。因《凡尔赛条约》的相关报复性条款所引起的恐慌和沮丧，凯恩斯写成了一部杰出的论战性著作《和约的经济后果》，这一本书为他赢得了国际威望。

大约在三十年后，凯恩斯本人已经成为英国政府谈判的首席代表，首先，在第二次世界大战期间，从事募集必要的贷款；然后，作为布雷顿森林协议的创始人之一，开启了战后一个全新的国际货币关系体系。在一次华盛顿之旅返乡后，他被许多记者问道，如果英国已经被出卖了，我们不久将会成为美国的另一个州吗？凯恩斯简练地回答道："不会那么幸运。"

3. 经济鸟瞰

我们将要开始领会现代经济学了。当然，如果我们对经济一无所知，我们就不可能开始研究经济学。那么，到底什么是“经济”呢？当我们翻看《时代周刊》或《新闻周刊》的经济学版，或随手拿起一本商业杂志，一些杂乱无章的内容就会映入你的眼帘：股市的涨落，关于公司好运或厄运的报道，令人费解的“汇率市场波动”牌价表，商业专栏文章，有关失业或全球化，等等。

这在多大程度上是相关的呢？我们怎样才能够跨越障碍，直至事情之本质，弄清楚经济到底是什么？

两类企业

我们当然知道应当从那儿开始。企业是一种以私有财产和市场关系为特征的经济体制的核心。那么，就让我们从这儿开始 。

下面的表格十分清楚地显示：至少存在着两类企业。其一，主要基于所有权（企业由单一的个人所有）和合伙关系为特征的规模极小的企业——年收入不足 10 万美元。当然，也

有一些微型公司，还有一些大规模的所有权和合伙企业。但是，主要是小企业。这里，我们可以找到大量的充塞着电话簿黄页的公司，无数的农场，无以计数的夫妻老婆店、餐馆、汽车旅馆、干洗房、药店、小零售店——总之，它们占国内全部企业的75%还多。

企业类型，1993年

	企业总数（千）	总销售额	每个企业的平均销售额
单一所有权企业（非农业）	15848	575	47766
合伙企业	1468	627	427112
公司	3765	11814	2979570

注：本表以及随后所有的数据均来自《美国统计摘要》，商务部，华盛顿地区，1994年，第519页。

小企业是企业界的一部分，对此我们再熟悉不过了。我们知道，一个硬件商店是如何经营的，但我们对通用电气公司或者IBM公司到底是如何运转的，就说不清楚了。我们对小企业的关注，主要有两个原因：首先，小企业是实质性的雇主——它大约占美国劳动力雇主的四分之一。第二，由于小企业的所有权观念，直接表达了25%已婚家庭的社会经济立场，因而，小企业是大量中产阶级产生的源泉。

与此同时，我们已经看到了另一类企业——主要是国家

的公司企业。将公司企业的平均销售规模与单一所有权和合伙企业进行比较:公司企业对于单一所有权企业的比率超过50:1;相比与合伙企业的比率为10:1。但是,在非常大的企业与小企业之间,即使是这些数据也存在着惊人的差异。在公司企业世界,大约80%的公司一年所创的商业价值不足100万美元。但17%以上公司创造的价值超过100万美元,几乎占全部公司年收入的95%。

因此,与多如牛毛的小公司相比,大企业的数量则少得多。那么,大企业组成的世界究竟有多大呢?假定,我们把任何一个资产价值超过2.5亿美元的公司认定为大公司。那么在美国,大约有3000多家这样的企业。其中,超过半数的企业集中在金融业,主要是保险公司和银行。大约五分之一的企业处在制造业中。其余的则分布于交通、公用事业、通信和贸易领域。就规模而论,1996年美国"最富有的"公司或许是花旗银行,其拥有资产2570亿美元。

最大的工业企业是福特公司,拥有资产超过2430亿美元。这两个企业的资产总值可能与美国国内1300万单一所有权企业的资产相当。但是,企业的状况经常是变化不定的——通用汽车和IBM都已不再辉煌,但其规模依旧。500强企业——不足全部企业的千分之一——但其销售额却大约占全部销售总额的75%。的确,如果我们只选择100家最大企业的话,我们就会发现,它们的销售额几乎占全部产业部门的一半。

企业排序

在以后的章节中，我们将对大企业世界进行大量的研究。但是，对这一问题进行编排，以便结束这个初始的研究，还是有益的。尽管这些表格反映的是过去几年的统计数据，但总体感觉已清晰可见。

假如我们从最小的企业开始，按照规模的大小对将近2100万家企业进行排序，那么，在一条从旧金山到纽约的假想的线路上，大约每英里就会有5500家企业，或者说每英尺有一家企业。再进一步假定，我们为每个企业插一杆旗，旗杆的高度代表企业的销售额：每1万美元的销售额用一英尺的旗杆高度来表示。

成排的旗杆看上去是非常壮观的。从旧金山到内华达州的里诺，它看上去很不起眼儿，旗杆的高度仅几英尺。从里诺向东直到俄亥俄州的哥伦布附近——此时已近跨越国境行程的4/5，旗杆的高度在逐渐上升，彩旗在10英尺高的上空飘扬，代表着10万美元的销售额。从哥伦布向回看，我们发现，近2/3的企业没有达到这一销售额。

但是，随着我们逐渐接近东部的终点，旗杆突然开始向上增长。在美国，大约有100万家企业的销售额超过了50万美元。这些公司企业分布在3000英里行程的最后75英里。其中，有70万家企业的销售额超过100万美元。分布在最后50英里路程上的企业，其旗杆的高度至少有100英尺高。之后，2300家企业的销售额达到了5000万美元或更多。它们位于距城市还有1/4英里的路旁，彩旗飘扬在5000英尺高空中，高耸入云。

但这并不是最高点。在非常接近纽约的最后一英里的最后的100英尺路程中，我们看到了100家最大的工业企业。它们的销售额至少达到50亿美元，它们的旗帜已穿越云端，高达数英里。在最后10英尺的路上，是10家最大的公司。它们的销售额约在400亿美元上下，从文字表述上说，它们的旗帜与天比肩。

正如我们所说，上面提到数据反映的是几年前的美元价值。那些飘扬的旗帜的高度，在今天都要增长二倍——从旧金山到里诺的旗杆，现在应该是距地面两英尺高；同样在纽约也是如此。但旗帜的排列看起来仍然一样。

"大企业"之世界透视

最后且最重要的是，我们必须把美国企业的图景置于世界的大环境之中。不论在哪里，资本主义都是大企业的资本主义。此外，欧洲和日本企业规模增长的速度要比美国快得多。因此，与世界及其竞争对手的GDP相比，美国企业的规模实际上比以往小了许多。在世界50家最大企业中，若按销售额排列，美国有17家，日本有2家，德国有6家，英国有2家。而在世界最大20家银行中，美国竟无一家银行入围。

家庭与收入

两类不同的企业，使我们对事物的经济结构有了初步感觉。但是，很显然，经济不仅仅是企业。经济的另一个重要的内容是家庭。在20世纪90年代中期，有6900万家庭和2900万独居或非婚(nonfamily)家庭的人们，置身于经济图景之中。

经济学家们对家庭经济活动感兴趣的究竟是什么呢？有一点可以肯定的是，家庭是劳动力的主要来源，对此我们将在以后论及。但是，在对经济的这种初次观察中，更加令人意想不到的是，家庭使我们得以对经济中的收入分配问题有一个概括性的了解。纵观美国国内的家庭和独居者，富有和贫穷即可略见一斑。值得注意的是：这些数字并不能完全反映我们在引言中提到的收入分配机制。我们将在适当时候来讨论这一问题。但是，我们的切入点是关于贫穷的程度和数量的总体印象。贫穷状况的改变是极其缓慢的，尽管近几年呈畸形性增长。

有许多种描述收入分配问题的方法。我们将使用一种把国家分成相等的五个阶层的方法，就像均分一个大蛋糕那样。这些层次，有助于我们在纯金钱意义上来界定穷人、工薪阶层和中产阶层，等等。正如我们将要看到的，数量全然不是我们大多数人所想像的那样。

我们从最底层——穷人——开始。按照我们的定义，这一阶层将包括所有的处在美国最底部的20%的家庭。根据

全国人口普查局采集的数据，1995 年，处在这个 5 层蛋糕最底层的家庭，其最高收入未超过 1.7 万美元。为了便于比较，同年，商业部把收入水平为 1.6 万美元的四口之家定义为“接近贫困”。因此，我们的数据稍高些，把最底层的第五阶层划定为贫穷或接近贫穷。

在下文冠以“贫穷”的文字框中，我们指出了贫困家庭的一些特点，但是，关于贫穷还有另外两个值得我们注意的因素。首先，并非所有的在任何一次给定的人口普查中被认定为贫穷的家庭，在下一次人口普查时还处在贫穷的范畴内。大约 1/7 的贫困家庭，是刚刚开始其职业生涯的年轻人。这部分低收入者将脱离贫困。另外，还有 1/3 的贫困者是老年人。在其经济生活的早期和多产阶段，他们中的很多人生活并不贫穷。同时，这还意味着，一些在人口普查时并不贫穷的家庭，在其以后的生活阶段将会处于贫困线以下。其中的真谛是，贫穷并非一成不变。在任何时候，都有一些家庭进入或者走出贫困线。当然，重要的是，净转化(net movement)是进还是出。在下一章我们将会看到，最近，这种进入的过程已经放缓。

第二个值得注意的特点是，在贫困线以下的 3/4 的家庭中，至少有一个劳动力挣工资。因此，他们的贫困反映了薪酬不够合理。换言之，相当多的贫困人口反映了这样一种事实，即一些工作所支付的工资不足以将一个从业者提升至低收入线以上。在一些地区，某些工作的工资是极其低的，即使一家有两个劳动力(特别是季节工作)，也不足以使这个家庭脱离贫困。这在流动的农场工人或者希望寻找到一个比较合意的工作的移民中间，十分常见。

我们通常根据某种职业来定义工薪阶层。我们说工厂的工人是工薪阶层，而商店的店员则不是，尽管工厂的工人可能比店员挣得多。

但是，我们将“收入蛋糕”的另外两层，一并称作是工薪阶层。这个阶层将包括贫困线以上人口的40%。我们选择这种方法是为了找到一个属于工薪阶层的家庭收入的上限，其答案是4万美元，即在20世纪90年代中期，美国40%家庭的年收入大约在1.7万——4万美元之间。

紧随在底层3/5之后——约1/5的贫困人口，2/5的工薪阶层，我们来看看较高层的收入状况。首先是富人。从哪里开始算是富裕呢？现实的答案与收入关系不大，而与财富相关——人们拥有的财产，无论是股票、债券或房地产，或者无论什么。我们将很快讨论这个问题。

贫困

在20世纪90年代中期，3 600万美国人处在官方规定的贫困线之下。这些家庭具有什么样的特点呢？请看下面：

老龄：略多于10%的人口是退休人员。

青年：一个贫困家庭的主事人，年龄在25岁以下，而不是在25－64岁之间。

肤色：大约30%的贫困者是黑人。大约1/3的黑人家庭和全部黑人儿童中的一半，是贫困的。

性别：女人主事的家庭，其贫困的可能性是男人主事的家庭的6倍。

学历：差不多一半以上贫困家庭主事人未完成高中学业。

当然，许多特点都是相互交叉和相互强化的：贫困家庭常常是年老的、黑人和未受良好教育的人。并非具备其中一点，就可以决定一个家庭是否是贫困家庭。例如，家庭贫困并不仅仅因为他们没有上学，但是，他们没有上学是因为家庭贫困。这被称为"贫困孕育贫困"。

在富人之下是一个相当大的群体，我们称它为上层阶级。我们将这个国家5%的人口划归这一阶层。这个阶层涵盖了这样一些职业：事业有成的医生、律师、商人、高级飞行员、中上层经理人以及少数的教授。要挣多少钱才能进入这5%的行列中呢？在1995年，他们的年收入超过了12.3万美元。

下面是我们所说的中产阶层——我们都认为我们属于这个阶层。从我们切分蛋糕的方法来看，中产阶层包含了全国人口的35%——任何一个收入在工薪阶层的上限年薪4万美元至上层阶层的收入下限12.3万美元之间的人。1995年，一对普通的已婚白人夫妇，双双工作，年薪都在3.9万美元以上——即足以进入中产阶级的范畴。因此，美国社会充满着中产阶级情愫就不足为怪了，不管这些家庭究竟出自怎样的职业或社会背景 。

1988年家庭纯价值分布情况

家庭的百分比	净值
最底层的25%	低于5000美元

续表：

上一层的 30%	5000 - 50000 美元
再上一层的 35%	50000 - 250000 美元
最高层的 10%	超过 250000 美元

表注：这些数据是我们拥有的最新数据，不是当前的收入分配的数据。只是需要较长的时期来采集有关财富的数据。

显而易见，美国收入分配存在着极大的差别。很多年前，美国最著名的经济学家保罗·萨缪尔森进行了一项调查，如果用我们儿童的积木建造一个收入的金字塔，并且每一层代表着 1000 美元的收入，那么这个塔尖恐怕要超过巴黎的艾菲尔铁塔，但是，我们绝大多数人都处于底层。

然而，比收入的不均等更令人吃惊的是上表中反映出来的财富的不均等现象。

正如我们可能看到的，1/4 的家庭实际上没有任何的财富。这其中显然包括最底层（贫穷）的 1/5 和较低部分的我们认为是工薪阶层的群体。另外 30% 的家庭拥有适量的财产——他们的家庭财富主要包括房屋、车辆和储蓄等等。这使我们得以越过工薪阶层，到达中产阶层的边界。这里，资产已开始具有某种含义，等我们接近上层阶层的边缘时，一个具有代表性的家庭的净资产值大约在 25 万美元左右，这包括家庭的全部用品、家庭各种保险、其他的储蓄等。这里，也是股票和证券的进入点：大约 20% 的美国人持有各种各样的证券。

在最上层面，最近的一些数据告诉我们另外一些关于财产分配的情况。1988 年，94 万个家庭拥有的净资产在 100 万

美元左右，大约占美国家庭总数的2%。这些资产包括家产的价值和这些家庭拥有的私营企业的价值。如果我们只是把拥有100万美元左右金融资产——如证券、债券、保险——的家庭统计在内，那么这个数量就锐减至25万户左右，仅占家庭总数的0.5%。到1990年代，这个数字大约翻了一番。

百万富翁到底拥有多少财产呢？我们也很难确定。20世纪60年代的评估报告指出，百万富翁家庭拥有全部股票和债券的1/2到3/4以及私有的不动产。这些数字会随着通货膨胀和股票市场的波动而发生变化。20世纪60年代末到70年代期间，由于通货膨胀蓄势待发，股市价格的水平实际上基本没有变化。结果，在这些年间，持有股票的家庭遭受了惨重的财产损失。事实上，在1972年持有100万美元股票的人，在1981年将损失掉他(她)一半的购股权。然而，正是从那一年开始，股价开始上扬，并且在1985年和1986年，我们看到了股价成倍增长的繁荣景象，紧随其后是另一次繁荣，1992年股价再次翻涨。

收入排序

假定，像横跨美国排列那些代表着企业销售排行榜的旗帜那样，根据收入水平，我们对全国人口进行了排序。假定中等收入家庭的高度是6英尺，代表着1995年的中等收入水平3.4万美元。这将是我们作为观察者所看到的基准线。那么，我们队列是怎样的呢？①

① 有关"收入排序"的描述方法引自赞·芬(Jan Fen)的《收入分配》一书，第48－59页。

这个队列开始于处于基线以下的少数家庭，因为有些家庭是负收入，即这一年他们是亏损的。这主要是一些经营亏损的家庭，并且他们的负收入还不足以使他们沦为贫困。跟在他们的后面的是一长串的“矮子”，这些“矮子”占全部家庭总数的1/5，这些“人”不到3英尺高，有一些还不足一英尺高。

排列过半，是那些与我们的高度接近的人们。然后是巨人。当我们到达队列的最后5%的时候，收入在10万美元以上，人的高度达到20英尺。在队列的末尾，人们已经成为600到6000英尺的高塔，直插云霄，其高度超出中产阶层100至1000倍。美国国内最高收入到底是多少？我们真的不知道：我们大概有60多位年收入超过100万美元的亿万富翁。

政府

我们已经基本上完成了对于经济的初步考察，但是还有最后一个我们必须要重新认识的组织：这就是政府。我们将如何估量这个庞大而复杂的组织机构呢？没有任何简单的或单一的方法。我们只有顺藤摸瓜，才会逐渐看清政府各部门的真实面目。仍旧照老套路，我们从某一处着手。下面的数据将给我们提供了一个着手点：

公共和私营部门，根据1996年的数据估算

	公共部门	私营部门
总资产(10亿美元)	87.5	6701
劳动力总数(百万)	19.2	107.5

这些数据显示，按照通常的经济项目测算，从收入的多少或者劳动力的数量来看，私营部门要比公共部门大得多。但是显然，这种估算对政府的规模和财产打了折扣。我们应当用什么样的美元数值来衡量这个国家，而其中的1/3为联邦政府所有？国防设施的经济价值是多少？政府印发货币的专有权利价值几何？当我们开始提出这些问题时，试图比较政府与工商部门的相关规模的想法不攻自破。

然而，当我们试图对政府在经济中的地位做初次的阐释时，有两点需要特别予以强调。首先，"政府"不仅仅是指联邦政府。正如我们将要看到的，联邦政府在经济的很多层面发挥着至关重要的作用。但是，我们不应该忽视这样一个事实，作为就业的源泉，州政府和地方政府比联邦政府更为重要，为各州、县和城市工作的人员大约是华盛顿的4－5倍。

另外，在许多重要的领域；州和地方政府的公共产出远远高于联邦政府。公共产出是全国总产量的一部分。如果我们国防作为特例排除在外，与联邦政府相比，州和地方政府因而成为公共产出的更大的贡献者 。根据这一观点，下表很值得一看，因为它提示我们"政府"所包含的非联邦的活动的范围，并且这个范围比政府一词在官方报告中通常语义更广。

第二，公共产出的多样性提醒我们，政府并非像很多人所

想的那样，是经济的重负。任何一个曾在公立学校读过书、在公立医院看过病、在国道上开过车、或者在公共导航系统指挥的航线上飞行的人，都是政府生产的享用者，都知道公共产出有多重要。甚至那些过分强调政府活动可能导致的令人发疯的官僚和低效率的人们（尽管官僚和无效不只是政府的专利），应当知道，私人企业体系本身依赖于法律实施所带来的无形产出，而这正是美国经济赖以存在的基础。所有的经济活动莫不如此。

联邦政府、州和地方政府开支比较，1995 年

	联邦政府	州和地方政府
国防	291	0
教育	50	343
高速公路	35	68
医疗卫生	99	32
房屋和公共设施	13	19
自然资源	49	13

4. 事态的趋势

在一开始，我们做了回顾和前瞻。在引言中，我们强调了一些令人疑惑的新问题的重要性是我们写作这一新版本的主要原因。如果我们正在第一次读这本书，那么我们应当期望那些新的问题能在前面几章中就展示出来。但是我们还没有考虑清楚，原因是我们需要首先考虑一下前面离我们不远的东西是什么，这正如一个医生需要在做出诊断或者开出药方之前了解病人的病史一样。

因此，我们转向"事态的趋势"来感知我们尚没有研究的经济学的某些方面——不是我们经济的"地图"，而是对它整个经济生命历程的感知。我们的第一感觉是明确无误的，就是增长。所有的事物都变得越来越大。公司的规模不断扩大；工会组织更强大了；家庭的数目更多了；并且每一个家庭也富裕了；政府越来越庞大。而最根本的是，市场体系自身——一个庞大的交换体系——的规模在稳定的膨胀。

当然，增长并不是我们惟一注意到的事情。今天的企业规模与20世纪初相比变得更大了。与过去相比，现在公司更多了、更分散了，而家族公司更少了。家庭与以往相比发生了很大的变化，这主要是因为家庭主妇走出家门走上了工作岗位。工会组织不再只是一个限于某一领域的行业协会。政府

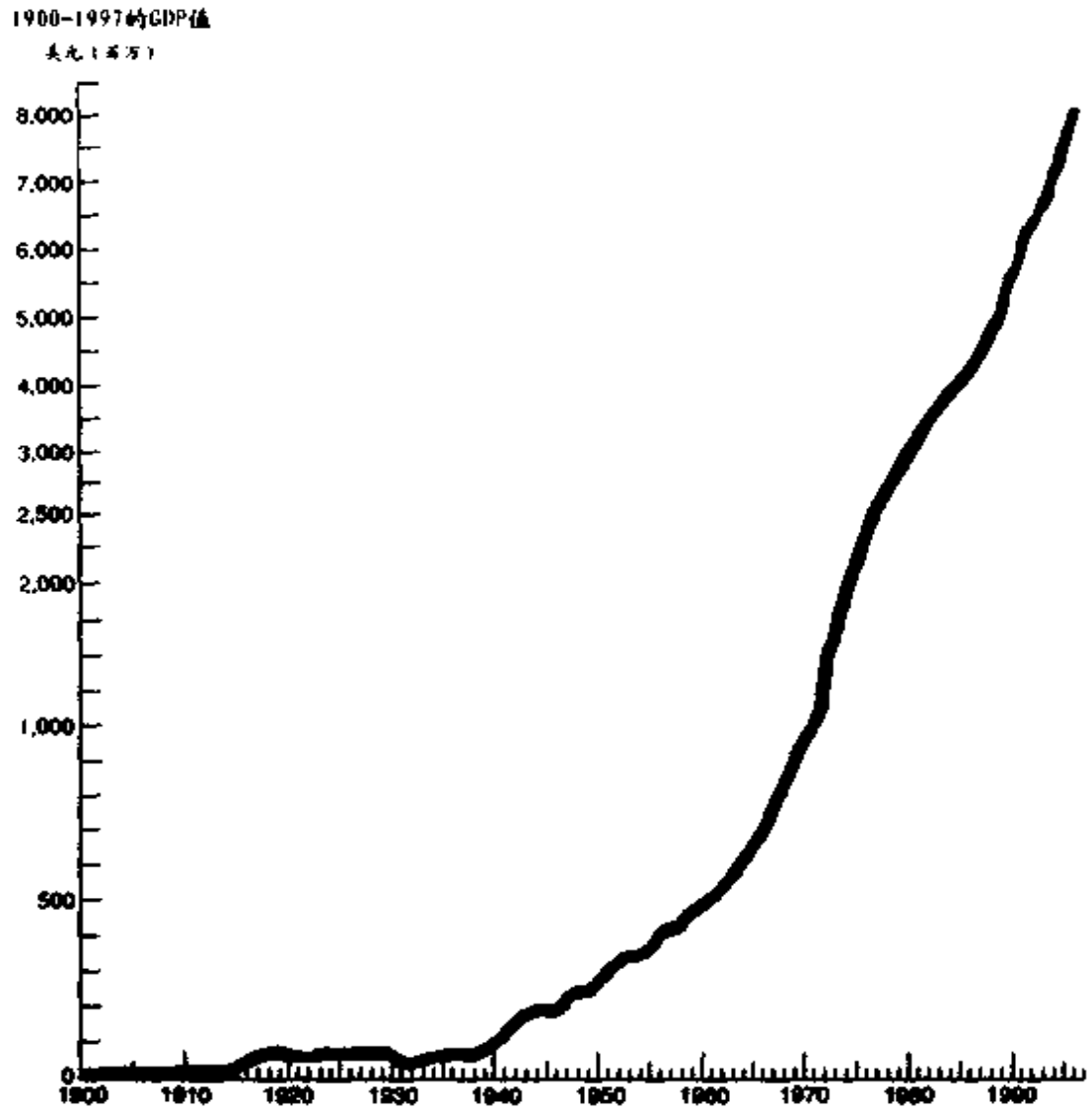
也不仅仅是更庞大了，它已经有了新的哲学观念。

经济增长

诚然，是增长首先吸引了我们的注意力。经济的取景框为我们提供的照片需要一个更大的屏幕。这个屏幕需要放大，这是因为它必须能够容纳一个不断变宽的产出的河流。因此，我们必须做的第一件事就是要审视一下以美元计的产出上升的图景，在下面几段我们就会看到这些风景。我们将这些包括公共和私人部门生产的商品和服务的产出的价值称为国内生产总值，简写为 GDP。在下一章，我们会给 GDP 下更准确的定义。这里我们想要介绍一下 GDP 从 1900 年到 1997 年的飞速增长情况。在下一部分，我们会考察一下 1980 年以后的情况。

正如我们所看到的，总产出以美元计的价值在最初阶段的上升是由上百个因素引起的。但是毫无疑问，一个更引人注意的想法从我们的心头闪过。如果我们按照不同时期美元的价值来衡量产出的增长状况，那么表面上看来的经济增长实际上可能只是价格上升的结果。这种想法是绝对正确的。假定一个经济只生产小麦，并假定 1900 年小麦的价格是 1 美元，1980 年是 4 美元。现在想像一下小麦的实际产出没有发生变化，这两个年份都是 100 万吨。如果我们计算 1900 年的 GDP，其结果是 100 万美元（每吨 1 美元，共 100 万吨），但是，如果我们计算一下 1980 年的 GDP，其结果是 400 万美元！所以我们必须把通货膨胀因素从这些数据中剔除出去。方法

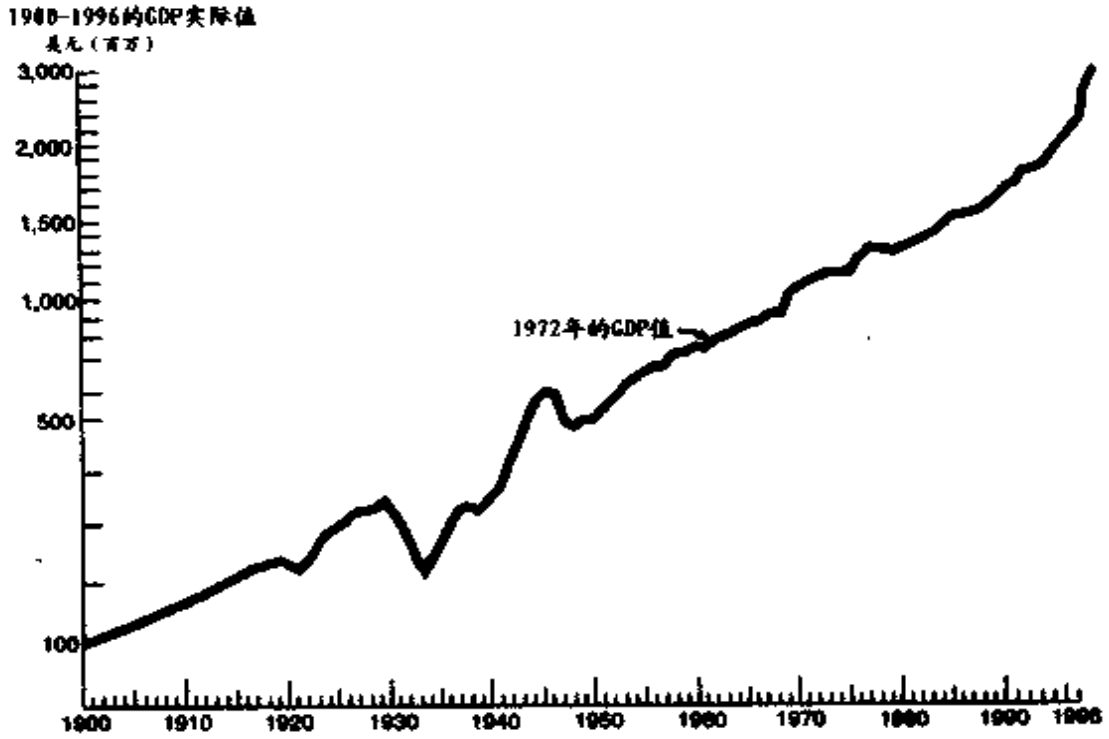
是，我们可以用同一年的价格来计算这两个年份产出的价值。显然，不管哪个年份的价格，GDP 都没有增长。



如果我们用当年价格来计算 GDP，我们称其为即期或者是名义 GDP。如果我们用某个特定年份的价格计算几个不同年份的 GDP，那么我们得到的 GDP 就是实际 GDP。事实

是，我们已经很好地剔除了由于价格高低导致的产出水平变化这一因素，所以我们得到的结果能够准确衡量产出的实际变化，而不是价格的变化。

在 58 页的图中，显示出了当我们用某一个年份（在这个例子中用的是 1972 年）的价格来计算每一年的产出时，从 1900 年到 1996 年的那条急速向上方弯曲的曲线发生了怎样的变化。其结果仍然是令人震惊的——大约翻了十番。但是，它已经不像我们尚未剔除通货膨胀因素时那样不可思议了。



这里仍然需要做最后的调整。不仅仅是产出增长了，人口也在增长。1900 年美国的人口是 7600 万；1996 年达到了

约 2.67 亿。为使实际 GDP 能够与人口变化同步，我们就必须按照人口数计算人均 GDP。当我们这样做的时候，就会得到一个令人惊叹的结果。不用追溯到 20 世纪初，只要我们能够找到足够的统计数据，我们就会发现人均 GDP 的增长的速度惊人的稳定。这里有一些小的上下波动，其中的一些波动可能比较大。但是绝大多数波动都在总趋势线 10% 的范围内。

按实际人均 GDP 算，这条趋势线按照每年 1.5% 的速度向上移动。尽管每年 1.5% 的速度听起来没什么大不了的，但是，这样的速度足以让我们的人均生活水平每隔 40 年就增长一倍。这使得亚当·斯密的增长模型成为了现实！

我们怎样来解释这一长期、稳定的上升趋势呢？主要有两个原因。首先是经济过程中要素投入数量的增加。1900 年的劳动力为 2700 万，到 1980 年已经达到 1.08 亿。显然，大量的劳动投入创造了更多的商品和服务的产出。资本的投入也同样增加了。比如，1900 年按“原动力”——各种发动机、牲畜、船只、火车等——折算的总马力是 6500 万马力。1980 年这一数字已经是 300 亿了。

第二，投入要素的质量改进了。1980 年与 1900 年相比不仅仅是劳动力的数量增加了，劳动力的就学水平和受培训水平也提高了。衡量这一水平的指标主要是劳动力身上贮存的受教育时间。1900 年，只有 6.4% 的劳动力受过初等教育，在总人数中只有 2.23 亿人每年的受教育时间。到 1980 年，有三分之二人口受过高中教育，总人口中受教育的时间已经超过了 10 亿人每年。

随着资本投入数量的增加，投入资本的质量也已经提高

了。作为反映资本质量变化重要性的一个例子，我们可以考查一下其对道路建设所做的贡献。1900 年，只有 15 万公里的路面。到 1980 年，已经达到了 400 万公里。这一增长已经超过了 25 倍。但是这一增长还不足以衡量交通能力的改善，其中一些道路是很窄的沙石路面，行驶速度只能达到平均 10 到 20 公里；其他一个是多车道的混凝土或沥青路面，行驶的速度则快多了。

推动经济增长的原因还有很多，比如所有权的改变、规模经济，但主要还是投入要素数量和质量的提高。在这两个因素中，投入要素质量的提高——在劳动技术、资本设备设计的改善等方面——已经比要素投入数量的增长更为重要了。更高水平的技术使得工人可以在给定的时间内生产出更多的商品和服务，其生产能力得到了提高。

大公司演变的趋势

现在让我们来讨论一下公司问题。在这里，有一种变化很快映入我们的眼帘。那些独立的小公司——私营业主——作为一种主要的企业组织形式，其数量出现了明显的下降。

1900 年大约有 800 万家独立的公司，其中包括 570 万个农场。在 20 世纪 90 年代初，正如我们在最后一章中看到的，独资企业的数量增加到了超过 1400 万，其中包括 210 万个农场。与此同时，劳动力的数量增加了三倍以上。这样从用工的比重上来看，私营业主的比重从 1900 年的 30% 下降到目前的 9% 左右。

在自主经营的个体经济数量下降的同时，大公司的数量不断上升。在1900年才出现了巨人公司。1901年，当大金融家摩根兼并12家小钢铁公司从而建立了美利坚钢铁公司的时候，他创造了自己的第一个十亿美元。那一年，所有市值超过100万美元的公司的价值总和是50亿美元。到1904年，这个数字是200亿美元，而到了1985年这个数字就是约10万亿美元了。

在过去的80年中主要的趋势就是大公司的出现，这没有什么令人惊奇的。更有趣的事情是这些公司的规模是否会继续增长。这是个很难回答的问题，因为回答这个问题的关键取决于我们对规模增长的定义。

当然，如下表所示，那些最大的公司在整个公司世界中的地位在不断上升。在这一点上，马克思的预测是正确的。

最大的制造商资产占全部公司资产总额的比重(%)

	1948	1960	1970	1975	1983	1991(估计数)*
前100个最大的公司	40.2	46.4	48.5	45.0	48.3	69.5
前200个最大的公司	48.2	56.3	60.4	57.5	60.8	88.7

*最新提供的数据

我们可以再一次看到，前100位最大的公司在20世纪80年代和90年代的资产总额占全部公司资产总额的比重保持在50%，而前200个最大公司的这一比重在1948年也是

近 50%。然而,那些最有权力的公司的资产的不断集中与我们通常定义的垄断的不断提高是不同的两个事情。垄断是指在给定的市场中公司所占的份额,比如通用公司占汽车产业的份额。在经济占有优势的市场中,尽管就公司总体而言,财富正在向这些大公司转移,但是大公司所占的份额没有明显的上升,反而时有下降。

我们能够像解释 GDP 增长趋势那样解释公司资产集中度以后的长期趋势吗?就大公司的出现而言,经济学家们基本上会强调三个主要原因。第一个原因是技术进步使大规模生产降低商品或者服务的成本成为可能。大公司数量的增加是技术进步的直接结果。很难想像,在没有蒸汽机、机床和铁路的情况下,会那么早就出现大公司。

但是,技术进步不仅仅是使大规模生产成为可能,更重要的是它为我们的经济带来了可以称之为规模经济的经济效应。就是说,技术不仅扩大了生产规模,它同样降低了生产过程的消耗,随之产出增加的单位成本也下降了。一个最好的例子就是在汽车的生产方式方面,以生产线生产比一次生产一辆汽车所花费的成本要大大降低。

规模经济为企业规模的扩张提供了更充足的动力。最先使用先进技术进行规模生产的公司在与其竞争对手进行竞争中往往取得优势,这使其可以进一步扩大规模并因此获得更大的收益。成本优势是在很多产业中造就最早一批大公司的重要原因。同样,缺乏这样的技术也解释了为什么并不是在所有领域都出现大公司。

从别针工厂到装配线

我们可以回忆一下亚当·斯密关于别针工厂的案例(第二章)。这里我们有一个当代版本的劳动分工案例,那就是早期福特公司的装配线:

"主装线和零部件生产线以及材料供应是怎样实现协同工作的?典型的情况是这样的,每个组成部分有1000到4000个零件必须在正确的时间和地点准备就绪:一个小小的失误都会使整个系统突然陷入瘫痪……管理者必须知道每个小时有多少部件处于生产状态,有多少处于库存状态。当出现缺货风险的时候,缺货总监——所有汽车厂都有的角色——会立刻投入到这件事中去。会计和检验员会向他报告。通过对各个可预见信息的证实,他会动员能够修复这些失误的领班。他要每天三次向工厂的交换中心提交打印出来的汇报复印件,与此同时,他要在每个交换中心办公室的黑板报上标明每个生产车间和每条生产线所处的状态。"①

这种协作生产本身创造了产出的惊人增长。每个生产环节经过分析后被分解成一个个最简单的部分,使每个工作站上的工人都面临一个稳定的工作流程,劳动强度是无情的,但也是可控的,这样制造一部整车的时间被大大缩短了。在短短的一年中,生产一辆汽车的时间从10小时下降到3小时46分钟;生产底盘的时间从12小时28分钟下降到1小时33分钟。计时工人被告之要保持对生产线三分钟的注意力,在这个过程中工人们只要从事诸如装配拉杆和活塞这样的简单

① 艾伦·纽文斯:《福特、时代、人与公司》,第1507页。

工作。原来的一项工作现在被分成三个工作，但是同样的产出现在只需要原来一半的劳动投入。

第二，公司集中也是公司购并的结果。自摩根组建美国钢铁公司以来，购并已经成为公司增长的一个主要原因。在19世纪末，出现了第一次并购潮，也就是在这一时期出现了第一批像美国钢铁公司这样的大公司。在1890年，绝大多数产业都是竞争性的，没有哪一家公司能够控制该领域。到了1904年，有一到两家通过购并而形成的大公司已经增长到能够至少控制78个不同产业产出的一半。

在1951至1960年间，前一千家大公司中的五分之一已经消失了——这并不是因为它们失败了，而是因为它们被其他公司兼并了。从总体上看，并购直接导致了1950年到1970年间的五分之二的公司集中；公司内在的增长导致了另外五分之三的公司集中。

公司集中最终由于商业周期而不断加速。经济的衰退导致许多小公司破产，并且使具有良好融资能力的大公司可以以尽可能低的价格购买这些小公司。这再一次被马克思预言了。当产业面临危险的时候，那些虚弱的公司就破产了；而那些强大的公司将会变得比以往更强大。比如，三个曾经辉煌一时的美国汽车厂商——斯多德巴克尔、帕卡德、恺撒汽车公司——在1950年到1960年的经济衰退和外国公司的竞争压力下破产了。1980年，克莱斯勒公司也到了破产的边缘。

购并狂潮

向大公司演变的趋势缓和下来了吗？几年前，这种趋势好像是有所缓和。但是20世纪80年代又一次出现了并购潮——历史上最大的一次并购潮。1984年，又发生了3000件购并案，购并金额达到1240亿美元。1985年购并的金额更高。在那一年中至少有5件购并案的规模都超过了以前10年并购额的总和。比如，通用电器购并美国无线电公司花了30亿美元；菲利浦·莫瑞斯购并通用食品花了58亿美元；通用汽车购并休斯航空公司花了51亿美元。这一趋势一直延续到1989年，1989年当年的购并达到了4000次，涉及金额为2540亿美元。

变化的信号

几年前，当这本书的前几个版本要出版的时候，对于这一问题我们一般是持这样的观点：购并潮显然是非同寻常的，但是有迹象表明这一潮流即将结束。事实上已经出现了规模下降的情况，我们是这样写的：

一个又一个看上去毫无问题的大公司已经变成了经济恐龙，他们不再能够使自身处于90年代中期那样的高技术水平、转向灵活的和生产即时的生产模式。通用汽车公司、IBM

和西尔斯·茹拜克百货公司的规模都开始缩小了，他们尽力恢复以前为了增长而追求增长所推动的效率和适应能力。

关于这样一个重要的问题我们今天处在一个什么样的位置？答案是，作为在90年代初开始出现的一年比一年不断扩大和更加混乱的现象，我们处在一个很不确定的时期。这是一个新的企业技术和组织结构的重组过程，我们称之为全球化。我们经济学词典中新出现的这个词非常重要，以至于我们要在这本书的后面用一章的篇幅来讲这个问题。

与此同时——现在我们已经向读者讲了不少问题并希望能够吊起你们的胃口——我们将在这一章中完成我们为自己提出的任务。我们对公司的增长已经有了一个初步的印象，但是这里还有两个部分同样需要作一个简介，那就是劳动力和政府。

正如你将看到的，这两个部分也为我们提出了重要的问题，需要我们在本书后面给予更多的关注。

处于过山车之中的劳动力

在工会形成的几年中，工会的强力扩张是与大公司的增长作为对立面的。从本质上说，工会主要是面对大公司对劳动力产生的巨大压力而做出的一种社会性反应。工会的人数从1897年的50万人上升到1929年的超过350万人。此后工会的成员基本保持稳定，直到1935年《国家劳动关系法》通过，原有的平衡被打破了，这一法案的出台使得产业工人取得

了与同业工会一样的地位。该法的通过很快使得工会人数翻了一倍，这一数字在二战后还在增长，到20世纪50年代中期，大约有1800万工人——占劳动力总数的31%——属于或者是同业工会、或者是产业劳动组织。

自此以后，出现了明显的下滑，加入工会的工人人数占全国劳动力总数的比重下降了一半。这一显著下滑背后的原因是什么？原因不只一个。这一下滑始于20世纪50年代至60年代间服务业就业的迅速扩张——这一产业主要由小公司组成，而且女性劳动力占有绝对优势，这两点都难以形成工会组织。与此同时，这一下滑反映了60年代工会领导层不断膨胀的对他们与公司管理层签订的合同满意程度。到了70年代，公司管理层在利润率降低的压力下对工会的态度更强硬了，因而工会人数下滑的速度更快了。最终，在里根执政时期，在公开的反工会的呼声中，政府结束了这一下滑。

比工会力量像过山车一样变化更重要的可能是美国在给予工会合法地位方面与加拿大和欧洲相比是失败的。我们还从未见过任何一个国家的工会力量像美国这样在不断地削弱，政府和经理们对工会的强硬态度与其他国家相比有很大的差异。比如在德国，按法律规定工会领袖在公司董事会有一席之地。如果假定这一劳动工人与经理层的协调机制运行正常，那么无论是从平抑工资推动的通货膨胀还是从提高管理效率的角度，这都将使我们的欧洲竞争对手获得实际的竞争优势。然而，目前以这样的方式来处理“劳工问题”好像没有超出美国人的想像。后面我们将继续谈到这个问题。

大政府的出现

现在，我们转向研究经济的最后一个趋势，正如我们在前面的一章中所注意到的，这一趋势的最终结果就是出现了庞大的政府机构。

衡量公共部门的规模有三种完全不同的方法。第一种方法是用政府直接生产或者购买的部分占 GDP 的比重来表示。用这种方法可以粗略地表示出经济的国有化程度。

第二种方法是用政府通过向个人征税并向其他人给予诸如社会保障、福利或者失业保险这样的转移支付的收入再分配活动的范围来衡量。这种方法可以作为我们衡量经济达到福利国家程度的指标。

最后一种方法是用政府通过对经济生活的各个方面进行管制或者以其他方式参与经济活动的程度来衡量。到目前为止，这种方法还不是很准确，它可以被认为是衡量我们在通向可引导的或者是可控制的资本主义道路上的一个指标。

在长期中这三个指标都是上升的，对于这一点不会有人感到惊奇。看一下政府直接生产或者购买的情况。在 1929 年，政府购买占总产出不到 10%；到了 1980 年这一比例达到了 20%。我们应当注意到，这一上升的绝大部分来自两个方面：联邦政府防务开支的大幅度增长和国家、地方政府在教育和公路方面支出的显著增加。除了防务开支，政府在商品和服务方面的开支不是很大。此外，联邦政府购买占 GDP 的比重在最近 25 年里相当稳定。

但是联邦政府在支出方面的规模是很大的。这把我们带到了第二个表示政府增长的指标，即福利结构。在1929年，不到1%的GDP被政府用做转移支付以进行收入再分配。到1980年，转移支付占GDP的比重上升到约11%。其中大部分是包括社会保障、医疗和其他"安全网络"方面的联邦支出。正是政府转移支付的增长，而不是政府购买的增长，解释了公共支出膨胀的真正原因。这两个方面合在一起占GDP的比重达到了三分之一。这里我们要让大家注意的一个事实是，这一趋势是全球性的.绝大多数欧洲资本主义国家通过政府进行的支出和转移支付的规模比我们更大。

最后，是衡量政府规模的第三个指标——干预经济的程度，主要是作为经济体系的监管者或者是管理者。

由于其不同的属性，同时由于政府干预通常不是以机构支出的货币量或者是雇用的人数来表示其重要性，因此指标只能简单地描述这种趋势。正如我们已经注意到的，大部分支出被用于政府执行机构的建设上，尤其是在健康和福利以及国防部门的支出。

尽管这些指标还不完善，但是我们至少应当有一些指标来反映政府参与经济体系各个领域在不断扩大这一趋势。下面这个名单为我们对这些功能的重要性和差异性作出了提示：

环境保护委员会负责反对污染法律的制订
联邦储备委员会管理银行
联邦通讯委员会分配电信频道
联邦贸易委员会制订贸易管制政策

国内贸易委员会管制铁路、管孔和货运
劳动关系委员会监管工会选举
国家科学基金会支持各种科学研究项目
关税委员会负责与关税有关的诉讼

有些机构，比如像关税委员会已经有上百年的历史了。其他的机构，比如环境保护委员会相对而言是比较新的机构。但是，无论我们回顾一个世纪以前还是从较短的时期进行考察，结论都是十分明显的，那就是政府干预的范围和程度都有了明显的提高。也许在将来这一长期趋势可能会停止或者向相反的方向走，我们应当随着情况的变化来考虑问题。但是首先我们必须找到解释所有指标(政府购买、转移支付、政府干预)都向上走的原因。当然，现在还没有一个简单的或者是准确无误的答案，但是对历史的回顾可以为我们提供一些线索：

经济活动自身规模的膨胀引起了对政府干预的需求。由于公司规模的扩张，私人决策的社会影响越来越大。大公司决策的影响范围很大，是否建立一家新的工厂会造成一个城镇甚至是这个州的繁荣或者衰退。残酷的竞争可能意味着一个产业的崩溃，污染一条河流可能会造成一个地区的环境破坏。许多地方政府、州政府和联邦政府所做的努力就是要尝试着避免大公司带来的问题，或者是解决由他们已经带来的问题。

一些技术上的问题需要公共监管。政府的大量工作是用在了处理一些技术上的问题，比如：与汽车有关的州和地方的高速公路网络以及警察的权力问题；那些用来处理航空线、电

视和广播、原子能、新药和武器等问题的庞大机构。只要技术上的问题对社会和自然环境造成的影响越来越大，那么公共监管就要随之膨胀。

城市化增强了对集中管理的需求。城市生活具有很强的吸引力，但是其自身也有一定的危险。人们不能生活在没有警察、医疗、交通、卫生设施和教育的拥挤的环境中，而在农村生活就没有这么复杂。政府一直就是主要集中在城市，在一个国家城市化的过程中，需要一个规模更大的政府。

经济一体化为我们提出了额外的问题。工业化使得经济结合成为一个庞大的整体。一个区域性的非工业化经济就像是一堆沙子：如果你将手指插入沙堆的一个侧面，一些公司和个体就会受到影响。产业分工细化和规模增长会使这个沙堆成为一个整体，你把手指插入沙堆的一个侧面，那么整个沙堆都会摇动起来，问题将不再是区域性的。经济增长中出现的困难的范围扩大了：我们需要的是一个面向全国的，而不是地区性的能源计划，一个国家级的交通、城市和教育计划。政府——尤其是联邦政府——是解决这一困难的主要手段。经济运行中出现的一些故障导致了政府干预。50 年或者是 75 年前，对经济运行占主导地位的态度是敬而远之的，人们认为最好是让经济独立运行，要想改变经济的正常运行状态是不会有什么结果的，这也是个很糟糕的建议。但是当大萧条出现的时候，这种看法就发生了改变。在随后的经济崩溃中，为使经济恢复到正常状态，政府的作用在不断增强。大萧条造成的损害以及防止这一幕再现成为政府支出和政府干预趋势发生变化的分水岭。在向混合型经济过渡的过程中，凯恩斯主义起到了很大的作用，即使是今天最保守的政府也不会回到

完全自由放任的经济体系中去，再也没有这种可能性了。

最后，但不是最不重要的，我们不会再生活在一个把退休金、医疗费和失业救济金看成是一个完全个人负责的事情的社会中了。不管这样是好是坏，在所有的资本主义国家，这些责任都已经逐渐由政府来负责。事实是，在这方面美国与欧洲许多国家相比是滞后的。这就是州、地方和联邦政府生产和购买不断膨胀从而导致政府在经济中的地位不断上升的关键原因。

毫无疑问，这里还有很多可以解释这一问题的原因。官僚机构有自己谋生的方法。赤字使得政府支出不断膨胀，其原因和后果将在后面有所涉及。但是整体上的结论是显而易见的。在现代资本主义社会中，政府是经济体系的一个重要因素。我们应当更多地创造历史，而不是等待。政府将怎样实现这一职能，它将在多大程度上实现我们的期望，这些都是在我们今后的发展道路上始终要面对的问题。

第二部分：

宏观经济学：繁荣与萧条的分析

5.GDP

造成经济学晦涩，并令人感到神秘的原因之一，是它的用语问题。当然，它也使用如储蓄、投资等普遍且常见的词汇，但其用语方式却基本上与我们日常谈话的方式不同，这还表现在引用那些令人不知所云、难以捉摸的术语上，如宏观经济学和国内生产总值。

如果能去除这些经济学上的行话自然很好，但那就像让一个医生用普通的语言来说明我们病情一样。不然的话，我们就只能学着说一些经济术语——也就是说，熟悉经济学家描述经济问题的一些基本术语。

一个基本用语是"宏观经济学"，它出自希腊语"宏大"一词，含义是大，其隐含意义表明宏观经济学因此将同经济中面临的大问题而斗争。它也确实如此，这类问题包括通货膨胀、经济衰退、失业和经济增长。但这并非是区别于下面将提到的它所对应另一个词"微观经济学"的原因。在一定程度上，从有利的方面来看，宏观经济学反映的是经济系统中突出来的问题。

从宏观角度，经济看起来像什么呢？看法并非像我们在上一章获得的那样。我们俯视经济，如同从飞机向下看一样，看到的是一片辽阔的景观，聚集着企业、家庭、政府部门。随

后，当我们采用微观角度时，我们将运用“从下向上看”而不是“鸟瞰”去看待同样的景观，并在所关注的焦点问题上得出一些惊人的结论。

从宏观角度俯视经济的目的，是让我们比“从下向上看”更能清楚地观测到经济运行中至关重要的问题。这是一个全国范围内不停的生产活动，通过财富的不断创造及再创造，来满足新的、更多的物质生活需要。我们依赖的这种财富的大规模流动被称作国内生产总值，通常缩写为 GDP。当电视播音员说 GDP 增加或减少时，表明产出已经扩大或缩小了，就意味着我们的生产是增加了或是减少了。弄清楚为什么生产发生变化是宏观经济学的首要任务。

GDP 是如何构成的

我们可以通过更贴近地观察一条河流来分析这一问题，有件事立刻就清晰了。产品来源于诸多生产要素的结合——来源于从家庭中走出来的劳动力的努力，与资本和国有部门拥有的土地结合，在政府制定的规则和法律环境下生产出来的。我们能真正地看到来源于 1000 万农场、工厂、办公室及代理机构的产品流。正是来源于这些源泉，国家产量的河流才得以形成。

当我们俯看时，这一河流最初看起来是由没有分类的产品汇流而成的。有成千上万的，甚至上百万种的商品和服务在产出流中——各种食品、衣物、机器设备、杂物等。进一步看，我们看到这些繁杂而广众的产品可以分成基本的两类。

一类包括通常由家庭私人购买的商品和服务，也包括常被政府部门雇员购买而私用的商品及服务，如汽车、理发、珠宝、肉类、保健、天气预报。我们称产品河流的这一分支为消费，那些多种多样的商品及服务就是消费品。

我们非常熟悉生产过程中的消费品分支。再一次从宏观的角度看，还有一些物品和服务在任何消费者那里都不是最终消费品。有这样一些商品，如机器、道路、办公楼、桥梁和机场，更不用说那些小的物品，像家具、打字机。这些物品当然也是国内生产总值的一部分，但它们不是消费品。我们给它一个特殊的名称——投资品或资本品，我们不久将看到它在决定经济福利时扮演至关重要的角色。投资品还应该加入在学校受教育获得的技能和研究开发获取的知识，它们统称为人力资本。

从宏观的角度，我们可以看到关于产品两个分支的令人惊讶的事情。那就是，产品的每个分支支持经济的不同部分。消费品的支流是存储工作能力及国民家庭福利。没有这些，我们在数周内就会面临危机。投资品分支也扮演了存储的功能。投资品不断补充和更新着国家的资本财富。这些投资品的支流在修理及扩充水坝、道路、生产线、储备仓库、机床、钻床、农用设备、房屋、技术与知识等体系时终止。如果这个支流枯竭，我们不会像消费品消失那样立刻面临着危险，但是我们的生产能力会很快萎缩，渐渐地，我们会被迫回到一种未开发的水平，回到简单的社会状态。

这样看来，GDP是由两种主要产品组成——消费品和投资品。例如，在1997年大约8万亿美元的国内生产总值，就是这两种基本产品的销售价值。它有助于我们理解产品的河

流，这个河流就像在一个大超级市场从结算柜台流过的产品一样。每一个商品销售记录被登记下来。经过一年的累计，数额被汇总了。这就是这一年的 GDP。

有关 GDP 的一些事情还要加以注意。其中之一是从柜台流过的产品是由公共物品、私人物品以及相应的服务组成。用消费流动举例说明。消费品或服务，正如字面显示的那样，通常在一个相对短的时间内，消费或用完的一些商品。大部分消费物品由家庭私人购买，形成个人消费（如食品和衣物）或服务（如电影票、法律咨询）。但是一些消费品也由地方或是联邦政府购买。如像消防队员提供的服务，虽与律师或是油井工提供的专业服务一样，但却是公共服务的一部分，而不是私人服务。的确，家庭从消防队员那里得到了最终服务，但是付款人却是政府。

当我们审视投资时，同样能看到私人和公共的区别。在通常情况下，投资品的使用会持续较长的时间，直到用坏才更替新的，就像一个工厂的情况一样。道路、水坝和城市的焚烧工厂同样如此。它们也是投资品，但它们是公共所用，不专属于私人。有些投资品，如技能和知识会同时被公共部门和私人购买。

当我们关注公共支出的时候，有一个问题值得注意。即政府（主要是联邦政府）的大量支出，这被称之为转移支付。这一支付支流在第 4 章已经提到过，主要是用于“安全网”的目的，包括社会安全支付，保健、失业补偿、对残疾人的帮助，再加上各种各样的补贴。政府的转移支付在 1997 年支付了 1.1 万亿美元，相当于 GDP 的 14%。

当我们加总 GDP 时，并不包括转移支付的部分。因为转

移支付，正像这个词表明的，是用于支付给社会目的的，接收者没有创造出有用的服务。它们的不同之处在于，当我们付账时，我们将钱转移到为我们工作的人那里。同样，我们支付税款来资助学校、或是消防队、甚至是军队，我们也向为我们提供服务的人支付。但是，税款中的用于提供给那些失业者、需要资助的弱者、退休人员的部分并没有得到相应的回报。它是制度化社会责任的一种形式，这种形式已成为每一个发达国家社会责任的一部分。事实上，公共支出等同于对私人慈善。因为在转移支付过程中没有发生直接的产出，像社会保障支出这一类，在计算 GDP 时可以略去。同样的，像赌博支出、或是购买股票债券、或是减灾，这些数量庞大的支出流动，它们不反映 GDP 的生产活动，消费仅仅是从一个人转移到另一个人身上，没有额外增加产出。

商业部的统计官员计算 GDP 时，想像中的产品河流应该流过四道核算关卡而非一道。第一道是个人消费总支出，它们是家庭消费的加总。第二道是私人国内投资总额，主要是用于商业建厂、购买设备和家庭的房屋建设。第三道是政府的支出，包括联邦政府、州政府购买的无论是用于消费还是投资目的。我们为什么没像私人部门那样，将政府部门支出分成消费和投资，这确实没什么原因，但如果加以区分，或许可以有助于我们更好地理解政府在经济中的地位。但我们并未加以划分，因此那些所谓学校午餐项目、新地铁轨道等内容在政府产出数据中被汇总在一起了。

但是，在这一道关卡中，教育支出在所有官方统计中被归于消费，尽管它事实上是消费与投资的混合。研究与开发的硬件支出归为投资，但是研发中的人力资本不归为投资。之

所以按这样的概念进行统计归类，是因为 GDP 最初的定义所设定的原因，尽管它本身的意义并不正确，但仍然沿用在正式的统计当中。

最后，要通过的第四道核算关卡是，美国向国外出售的产品减去购买外国的产品之差。如果向外出售的产品大于从国外购买的产品，就出现了 GDP 一部分正的净出口。近年来，我们的购买都大于向外出口，出现了负的净出口，形成了一个净的对外购买力河流。

这样，我们的国家产出 GDP 数字可以归类为四个部分（涉及到成千上万个详细的报告和估算）。以 1996 年为例，这四个部分数字是：

GDP:1996	单位:10 亿美元
个人消费支出	5151
私人国内投资支出	1117
政府购买	1409
净出口	-99
全部国内生产总值	7576

最后一个问题是，在政府的 GDP 统计中，并不对每一种产品在每一个生产阶段和销售过程的记录都加入到 GDP 中。如果我们这样做了，那将是不断地相加一蒲式耳的小麦价值到一谷仓的粮食的价值、从粮食销售到磨粉厂、从面粉销售到面包房、从面包房销售到超级市场，最终一个面包销售到消费

者那里。这将得出一个比一个面包的价值多得多的数字——并且,面包的价值明显地包括了先前付给面包师、磨房主、谷仓主和农民的价值。

根据这样的原则,统计工作者只计算最终产品价值,而略去中间部分。我们可以想像,每个记账的柜台核算一类最终产品:生活消费品、投资品、政府购买商品和净出口。

GDP 告诉了我们什么

到目前为止,我们对 GDP 的构成应该是很清楚了。尚不清楚的是,它有多重要。GDP 的规模能够准确地告诉我们,自己有多富裕吗?如果 GDP 上升,就意味着我们的富裕程度变好,相反 GDP 下降时,情况变糟?

答案包含了肯定与否定两个方面。肯定的方面易于理解,当产出的价值上升,更多的人就会被雇用。总产品价值越大,收入也一定越多。所以,有根据证明 GDP 的大小与收入和就业之间存在着联系。GDP 的大小还可以从总体上衡量我们个人或集体购买物品和服务的多少。这就是通常所看到的,我们喜欢看见 GDP 上升,而不愿意看到它的下降。

但是,GDP 在衡量我们的福利状况时,同样地存在着缺陷和让人误解的地方,我们认识它的不足之处,就如同应该去理解这个经济指标的重要性一样。

GDP 使用美元而不是实物做衡量单位。因此,我们必须纠正其通货膨胀的因素。正像我们从上一章知道的,当我们比较前后两年的 GDP 状况,判断国家状况是否改善时,就会

遇到麻烦。如果第二年的物价上升了，尽管 GDP 的实际值不变或甚至是减少，但它的表面值也都会变大。所以，只有在去除了通货膨胀因素后计算的 GDP，才算是准确的。我们能做到吗？可以，但不是十分精确。因为在今天实际的 GDP 与昨天的比较过程中，难免存在一些不确定因素。

GDP 指标的另一个不足之处是其作为反映在长期趋势指示器的不准确性。困难在于，商品与服务质量的变化难以确定。在一个科技先进的社会，商品经常被改进，新的商品也不断出现。同时，在一个稠密度更高的社会里，另外一些服务品质却可能下降了：今天人们比 30 年前更愿意乘飞机旅行，但地铁却不是这么回事。

历史上，政府统计部门曾试图调整 GDP 中制造业部门产品质量进步的因素，但却完全忽略了服务业品质进步的因素。当商品占据了 GDP 巨大部分并带动经济增长时，这种做法不会产生太大的差错，但是当服务业占据了 GDP 的 70%，并成为经济增长中不断加重的因素时，这样的统计就会成为误差越来越大的原因。

试想一下，当我们半夜里能从 ATM 机提出现款时，那是银行提高了服务品质，但是在 GDP 的统计中，却从来没有这样的记录。在没有记人服务品质进步的情况下，我们低估了经济的实际增长，高估了通货膨胀。我们度量的服务业价格的提高，通常是因为提供了更高品质的服务引起的。

从传统上讲，GDP 由农业、采掘业、建筑业、制造业和服务业构成。理解服务业与它们不相类似是重要的。从历史上看，服务业仅仅是定义了这些领域后所剩下的内容。它包括像制造核电站那样的高技术、资本密集劳动及巡路工作那样

的低技术、劳动密集劳动。空中航班和地方的理发店总被混在一起。服务行业中的一些医院的大夫和投资银行家获取国内最高的工资,但是平均看来,这个行业还是低工资行业。从统计上看,服务业与上述产业有着非常大的不同已不是什么新鲜事,在不久的将来,GDP 的统计一定会得到修改,从而将以更复杂的方式把服务业引入到产出的统计中。

GDP 的第三个问题是不清楚最终产品的用途。如果某年的 GDP 增加了 10 亿美元,是由于在教育上消费支出增加的原因,而另一年的增加是由于香烟产量增加的原因,它们导致 GDP 增长数额相同。即使生产出的产品会出现没有市场,或全部就是一种浪费——如著名的 Edsel 汽车没人问津,或刚一出现就过时的武器,它们都被动地记在了 GDP 中。

环境问题或社会堕落问题增加了另外的困难。一些类型的 GDP 增长直接导致了污染——如汽车、纸张、钢铁产品的制造。GDP 增长中的另一部分是阻止污染——垃圾处理厂或清洁内燃机车的使用。锁、防盗报警装置在防止降低生活品质下降时发挥的是正效用。监狱与旅馆也一样,它们一同被记入 GDP 中。

所以,在我们对 GDP 测算时并没有区分产品间的这种差异。例如,清除周围工厂排放的烟雾污染支出费用被记入 GDP;我们洗净衣服增加的 GDP,只是恢复其原样,并没有增加财富。GDP 同样没有计算家庭劳动对应的报酬。其结果是,如果一个母亲进入付给工资的劳动力市场,就会增加实际的 GDP 产出,因为这部分劳动从家庭的无报酬转移到了社会,形成了有报酬的社会劳动。

最后,GDP 不涉及任何物品和服务的分配问题。不同的社

会、对物品和服务的分配形式有着很大的差异：相对平均分配的瑞典和高收入差距的墨西哥，可以看到，它们的 GDP 水平大体相同，所以，从 GDP 大小或是人均 GDP 大小来看，看不到任何社会的收入分配状况。一个富国可以有很多被忽视了的穷人，并可能一直这样下去。一个穷国也可以产生出一些百万富翁家庭、如印度王室习惯于每年从百姓那里搜刮钱财。

所有的这些疑问和其他一些我们还没有提及到的问题，应该让我们注意到，当要精确计算社会满意程度或是快乐时，要小心引用 GDP 的概念。经济学家爱德华·丹尼森曾经说过，对经济的影响，可能没有什么能够比天气变化造成的影响更大了，但是，天气的影响却没有记入 GDP 中。所以，尽管一国的人均 GDP 比另一个国家高，但这并不完全意味着在那儿的生活会更好，它有可能更糟。

尽管如此，GDP 仍不失为一个概括整体经济活动的简单指标。如果我们要考察一个国家的福利状况，最好是关注那些具体的社会指标，如寿命长度、健康状况、便宜的医疗费用、食品的丰富程度等——仅从 GDP 中，我们无法获得这些指标的任何一个。但是我们并不经常对福利问题感兴趣，原因之一是要把这些指标核算在一起并非易事。例如，日本的保健和犯罪状况指标比美国好，但并不表明他们居住的面积要比美国人大。要参照许多不同的数据。

当我们要对经济活动进行概述时，GDP 仍然是最好的方法，它的价值在于已成为大家熟悉的语言。所以，无论怎样，它都将是衡量世界经济的准绳。幸运的事，GDP 并不是静态的概念。用于构建 GDP 的精确技术也随时间缓慢的变化，它将是经济发展过程中的一个长久的主题。

6. 储蓄与投资

为什么 GDP 会上下波动？不考虑气候和自然灾害的因素，为什么生产的河流会在这一年里流的快，而在另一年里流的慢？这些问题引导我们关注到宏观经济研究的实质内容。现在我们知道了什么是 GDP，我们还要了解它为什么变化、为什么循环波动。

一个好办法是我们再回顾一下产品河流。这次将注意力放在那些站在柜台前准备购买商品的购买者身上，而不是商业统计部门做出的实际物品与服务产量数据上。正如我们期待的那样，家庭将聚集在消费商品柜台前、商业企业集中在投资品柜台前、政府部门也像购买者一样站在政府的柜台前、外资企业和个人及政府排在最后的柜台前等候。

从这个角度看 GDP，它就不是物品的河流了，而是购买力的河流、支出的河流、需求的河流。产品河流中的每一个物品的流动都是某个人购买欲望所致，金钱使物品流动。像亚当·斯密所说，“金钱是流通的巨大车轮”。

当把注意力从生产上转移到购买领域时，我们就更接近了回答为什么 GDP 会起伏变化的问题了。产量变动的原因是由于对其的需求上升或下降造成的。当然，这不是惟一影响生产的原因——干旱、地震、罢工、技术停滞、政府管制都会

改变生产水平，税收的逆向作用同样也会影响生产者动机。甚至最具商业化头脑的经济学家也同样认为需求——购买商品的意愿和能力——是生产河流流动的重要因素。所以，考察需求从哪里产生，又是什么导致它的波动将是我们研究的方向。

家庭储蓄，商业支出

我们再看一下第一道核算关卡，在那里，该国国民的家庭排着队购买消费品和服务品。他们购买商品支出的钱是从哪里来的呢？

回答是，他们用于支出的钱主要来源于家庭所得——工资、薪水、租金、分红、利润，或是其他工作所得。当然还包括转移支付，如获取的社会保障额。支出流能被夸大，至少在一定时期内是这样，如从储蓄中支出一部分、变卖股票或债券，但是从这部分获取的资金通常很少被用于一般商品的消费。最后，支出流动还可以通过借款形式得到扩大。所以在任何一年，一些家庭的支出能够超过它们的当期收入，这种情况通常发生在他们要购买昂贵的商品如买汽车时。

同样，当我们把家庭收入加总，并与他们用于购买物品的总支出比较时，发现就像经济学家所说的——家庭作为一个整体，通常是将其收入的一部分节省下来。在一段时间里，美国的储蓄从 20 世纪 70 年代的 9% 下降到了 1996 年的 5%。即使是家庭通过借款、用信用卡、赊账及其他方式的支出，它们的收入仍然大于支出。

各个国家的储蓄率有着非常大的差异。直到近来的亚洲金融危机前，新加坡的家庭必须拿出近一半的收入用于政府储蓄计划。日本的家庭储蓄超过了收入的10%，意大利则是日本的两倍。它们之间这种差异体现了经济学家所说的时间偏好性。时间偏好比率表明了个人推后当前的消费以在将来能更多消费的意愿。

不同的国家，其时间偏好性无疑也是不同的，但是这种不同并不反映这些国家个人用于消费借贷难易的程度。如果借贷机制受到阻碍，就像在一些国家中，家庭抵押、信用卡难于获得，或者是，需要预付定金及立即支付，这样，储蓄率将非常高，甚至这些国家的居民或许会有着非常相似的时间偏好率。这一现象也许可以解释日本和美国存在不同储蓄率的原因。

理解组成消费品的GDP部分的需求从哪儿来这一点没有任何困难。需求力的形成直接来源于家庭收入、转移支付和借贷。事实上，从宏观角度审视GDP，我们面临的问题不是消费需求从哪里产生，5%的家庭收入是不是被重新投入经济中，而是被储蓄后会发生什么。

问题把我们引向下一个核算关卡，在那儿，投资品被私人购买。如同家庭用收入购买每日的消费品一样，企业用它们的销售收入购买每日必需品。我们可以把全国的企业看成是一个巨大的家庭，它用销售最终产品收入来购买需要的劳动力、原料和半成品。但是，家庭和企业行为又有着本质上的不同。企业通常不储蓄。相反的是，它的支出要超过其销售收入。这样的事实非常重要，且需要再次强调。正常、规范和健康甚至是必须的企业行为，是对工资、薪水、原材料、半成品、土地、资本的支出要大于它出售产品的收入。

当我们看到这种情况时，会觉得企业的行为不安全。怎么能让企业年复一年地支撑住入不敷出的局面呢？答案在于企业的超支部分是来源于融资，它们或是向银行借贷、或是出售股票债券。这些额外的资源——新的资本金——也用于支出，但不是企业正常的运行支出，而是资本改进过程。AT&T用筹集来的资金建造新的电话线、房屋和卫星，而不用它去发工资。

储蓄和投资过程直接进入宏观经济学的主题。家庭消费剩余的储蓄为企业增加新资本进行融资所需要，花在投资品上的支出成为推动生产率（每小时完成工作形成的产品量），以至GDP增长的主要因素。这里是第一次对GDP增长和波动做出的解释，并表述如下：

1.国内生产总值的增长，是因为将源于家庭的储蓄转化成了资本设备；

2.GDP的波动是因为这种储蓄向投资的转移并不总是处于平稳状态。

储蓄与投资的相互关系

储蓄与投资的关系可能会出现突然间的变化，每个人都知道它们在经济增长中起着核心作用，即使并不明白它们间精确的关系。但是对储蓄和投资的过程，还有我们所不知道的方面。我们从储蓄开始。我们通常认为储蓄就是把钱存入银行或其他类似的金融机构。我们确实经常没有意识到储蓄

还有两个明显不同的含义。第一,确实是将钱存起来而不用于支出,仅仅是把钱放入这些机构;第二,是让其增值或进行投资。

将钱存入银行或是养老金计划或是购买一个新的股票,具有直接创造需求缺口或需求减少的效应。这个缺口上升是因为家庭从企业、政府获得收入的一部分没有循环回流到消费流动中。简言之,储蓄意味着不消费。正像我们刚刚看到的,这种现象并不表明储蓄永远离开经济循环。我们可以描绘站在消费行列的家庭,向站在投资行列的商人贷款或转移它们的储蓄。但直到这一转移通过银行系统或股票市场实际发生之前,储蓄仅意味着家庭具有一定的收入并决定不使用他们购买消费品。

我们将立刻回到货币转化到企业手中的问题。同时,我们也必须理解储蓄不单单是个金融问题,它也是劳动力和资源从消费品生产过程中释放出来的行为,并因此使得他们可用于生产其他的消费品。

下面的例子有助于加深我们的理解。设想商人因对经济繁荣的预期,决定加倍投资,或是政府因对战争预期,决定加倍军事投资。很明显,企业与政府的这类投资增加将会促使劳动力价格和生产资料价格的直线上升,同样地,企业和政府会为获得劳动力和所需生产资料而斗争。这将导致更高的成本,并可能造成通货膨胀攀升。

事实上,在投资和政府支出大规模增加的过程中保持物价稳定只有一种办法可能执行:就是他们所需要的物质资源和劳动力必须保证得到供给。方法之一是税收——通过征税减少居民支出能力,并把它移交给政府。但是,产业没有征税

的权力。对企业而言，企业的大规模投资只能靠居民放弃暂时的消费形成的储蓄得到满足。我们称其为自愿储蓄。当然，居民可能因银行或金融机构的诱惑而放弃消费，但这也是自愿的，不是强制所为。

所以，储蓄真正有益的方面并非它的金融方面，那仅仅创造了支出缺口，而是在其"真实"的一面——放弃了土地、劳动力和资本现期使用的索取权，因为这些因素可以产生即期的享乐。

这导致了产业链中最重要的联系。释放的资源必须立即被商业部门吸收和利用。如果它们没有被利用，因储蓄而造成的需求不足，将对消费品销售产生负面影响，在没有其他产品用于替代时，这些劳动力和生产资源将处于闲置状态。因此，整个过程中，最积极和最有创造性的在于商业部门采取资本形成方式的决策。正如我们将在下一章看到的，这是一个与生俱来带有风险与不确定性的问题。

我们对日常工作中储蓄与投资情况的了解，要比宏观领域中储蓄与投资的关系熟悉得多。的确，关键是我们不了解宏观经济运行机制。经济成长来源于各个行业间的合作与协调。作为经济活动的普通参与者，我们从来没有想去与别人如何协调，至少比一个行业考虑得少得多。作为商人，他在计划追加投资扩大建设时，也从来没有考虑与家庭和其他部门间的合作。他们在消费和投资时仅仅关注的是市场价格。价格告诉经济活动参与者去做什么——是消费的时候或是该投资的时候，这种通过市场价格间接调节的现象就是亚当·斯密称之为看不见的手。由于这样持续不断的调节与协调作用，使经济系统运行下去——由于行业间相互影响的不完全，阻

碍了经济的增长。

经济活动的相互作用可简述如下：

1. 需求缺口——在任何部门——必须在另一个领域得到补偿。如果这种协调作用不发生，需求将减少，导致 GDP 降低，失业及其他问题的产生。

2. 在一个合理的就业水平下，投资和政府支出的增加，需要有富裕的资源。这只能依靠税收和自愿储蓄。

3. 如果经济扩张超过了可获得的储蓄，则会对经济运行造成压力，及通货膨胀发生的可能性。如果经济活动支出少于储蓄流动，会抑制经济运行活力，可能造成经济萎缩。

当然，这些还不是有关经济繁荣与衰退、通货膨胀与萧条的全部内容。我们还没有触及到一些重要的问题，如货币、生产率或是政府扮演的角色。但是，对经济的优先的结构理解已经出现。我们看到，经济的增长是经济体系中各种部门相互支持性互动所产生的结果。这些相互作用是如何发生的，如果出了问题又如何纠正？这些问题将在下面章节里得到分析。

政府进入

我们还没有完成对 GDP 账户的检验。我们看到了在需求促使 GDP 增长过程中，家庭消费了大部分收入，企业将其获得的收入用于再生产，并将获得的家庭储蓄用于投资。但

是，我们还没有观察在政府的参与核算或与外国人活动相联系的检验核算中会发生什么。

首先是政府。初看起来，政府部门与企业或是家庭一样。如把地方的、州的和联邦政府作为一个购买集合体，它用每天获取的收入——税收——企业和家庭正常支出它们的收入一样，购买物品和服务。重要的是，政府收入不同于家庭和企业。在通常情况下，政府不出售产品，不论它们是多么有用。收费公路和支付机场使用费用是政府提供免费服务的特例。这样，政府必须通过其他手段获取收入，即通过对家庭和企业强制征税的办法。"征募"一词看起来似乎有些极端，但我们也必须认识到，税收不同于普通的收费。家庭和企业可以拒绝购买其他家庭或企业的产品，但不能拒绝购买政府的"产品"。税收是一种强制性的支付。

另一方面，需要记住的是，税收还表现在选民意愿的表达上，无论他表达的是多么愚蠢的意愿。此外，我们还需要记住的另一条是，政府为换取税收，提供一绝对必要性的服务——没有这种服务，任何家庭或企业都将不会获得一分钱。这就是提供法律和秩序以及保护产权的服务。亚当·斯密说道："只有在文职人员的保护下，所有者……有价值的财产……才能安全的睡上一夜。"

因此，在公共部门与私人部门的政治作用之间存在着深刻的差异。但是，我们也必须意识到它们在经济协调与合作中存在着惊人的相似之处。试想一下，家庭通过正常储蓄形成需求缺口，企业因种种原因没有通过购买或是发行股票及类似的行为补上这样的缺口。政府是否能够借贷这些没有投入使用的储蓄，在进行公共目的支出如公共投资弥补这个差

距呢?

答案是肯定的,它可以。如果存在一个需求缺口,需要通过投资来"弥补",那么,如果投资是由 AT&T 拥有或政府拥有的通信卫星、一条铁路线被桑塔菲公司拥有或是被美国铁路客运公司(Amtrak)拥有、一个私人拥有一个公益性工厂或是被一个公共部门拥有的大坝等之间有什么差异?其实,它们之间并没有什么不同。重要的是,一个部门的储蓄由另一个部门支出,或是一个部门的投资支出是另一个部门的储蓄。

当然,这不是事情的终结。政府应该追求哪些投资或消费活动,仍然存在着巨大的争议空间。至于政府能否安全地将借贷的钱用于消费目的——例如,社会保障——这并不产生未来的收益,依然存在着争论。在政府扩张自己的活动的时候,至于政府是否可以不注意地"挤出"私营企业,这一问题也存在着巨大的争议,这一问题我们将在以后详细讨论。

所以,政府的作用是不容易解决的。然而,容易解决的是,政府部门可以与企业发挥同样的投资作用。政府能够像企业一样利用它的借款权力弥补在其他地方的支出不足。政府是否应该做这些事情是一个问题,这一问题我们将进一步分析。但是,重要的是,我们应该看到,政府部门作为一个部门,能够——确实也应该——协调它与其他部门的经济活动。这一点,无论是保守的还是激进的经济学家都不会否认。

需求的最后一个来源,我们很快就会看到。这就是涉外账户,在这一领域,海外购买者购买美国的谷物、计算机、喷气飞机、机器设备提供了对美国产出的需求,同时,外国的销售者向美国出售咖啡、矿石、原油和烟草等。GDP 中的境外需求的运转要比其他需求部分复杂得多,因为它依赖于其他国

家的收入水平和不同国家之间的汇率。有关这个内容，将在第 8 章再次论及。暂时，我们仅需要简单地关注它的存在，现在，我们需要集中精力在国内的家庭、企业和政府部门上。

我们已经看到储蓄－投资——我们用连字符连接这一过程以强调它的关键联系——这是经济增长和经济波动的关键。投资是这样一种行为，通过投资，形成设备、技能和知识，以提高生产。在两个世纪里，我们已经从亚当·斯密的简单别针工厂发展到数万亿的集成电路制造厂，在这一过程中，数十、上百、成千的零部件可以在一个小时内组装完成。

储蓄－投资是 GDP 波动的主要原因，因为储蓄与投资的过程并不是稳定的，当多种因素改变了储蓄的流动时——或是更普遍地，当他们改变了企业对未来的预期时，而是或快或慢。我们将在下一章分析这一问题。

但是，第一重要的是要记住，需求是经济的驱动力量。它是所有支出的总和——家庭购买物品的支出、企业购买投资品的支出、政府消费和投资采购的支出，以及净出口部分。这些物品的供给日复一日地增加着国内生产总值。当由于某些原因需求摇摆时，GDP 就会摇摆，并影响到就业和收入。为什么会出现这种摇摆呢？这一问题，我们随后就会讨论。

7. 被动消费，主动投资

在形形色色的经济行为中，居民消费和储蓄是我们最熟悉的。有谁没有为增加储蓄或者人寿保险或者投资而焦急过呢？有谁没有体验过这样的拉锯战：一边是恣意欢乐的欲望——“寅吃卯粮”；另一边却是未雨绸缪，煞费苦心地为大学教育或者退休或者其他什么事而做准备呢？

关于消费和储蓄之间权衡的这些小插曲，每年都在成千上万的家庭中上演，而且每段插曲其情形都是独一无二的。事实上，当我们把家庭部门作为一个整体时，这些插曲总是令人吃惊地走向可以预见的相同的结局。正如我们在最后一章所提到的，所有的家庭总是经常花掉他们收入的95%，而只有约5%用来储蓄。正如我们已经看到的，与其他许多国家的家庭相比，美国家庭更像是挥霍者。等我们研究生产率问题时，我们将回过头来看国民储蓄率的这些差异。

消费倾向

现在，尽管我们仍然在关注着GDP的动力，但应该铭记的是，国民储蓄率——经济学家称之为储蓄倾向——变化却

非常缓慢。其短期的稳定性，使得经济学家们可以非常肯定地预测消费量（或者其另一面，储蓄量），消费量将与任何水平的家庭收入紧密关联。

总之，消费支出流约占 GDP 的 2/3。也即，家庭购买产生的需求，占我们国民生产总值的 2/3。家庭购买的 30% 为"非耐用品"——易消耗品，如食品、服装之类。另一个较大部分的家庭购买，是各种消费性服务，从空中旅行到就餐等。其余的则是长期使用的物品，如汽车、家用电器等，叫做耐用消费品。我们可以想像，相对于非耐用品而言，耐用品的需求更富于变化：人们必须吃饭，但是电视机的购买可以推后。因此，在居民消费的洪流中，存在着一些极其稳定的支流，而另一些支流确是极其动态的。

同样，从总体上来说，消费支出的根本特征是它的独立性和可预测性。假如一个经济学家推断，下一个年度的 GDP 为多少多少亿美元，那么，他或者她将会告诉你消费性购买将是多少，并且可以精确到一、两个百分点。在这个基础上，各种经济模型使得企业可以预测市场的总体前景。

实际上，消费支出只有在三种情况下才不表现为这种被动方式。其一是在战争时期。正如我们所预料的，在大多数的战争中，由于庞大的战争消费导致税赋加重，消费支出被严重抑制。比如，在二战期间，由于重税，导致消费刚刚占到 GDP 的 50 %。大萧条刚刚结束的时候，消费支出特别低，结果，在整个战争期间，美元消费一直在增加，但是，GDP 本身上涨得太快，以至于消费份额急剧下降：消费者只拿走了一块大饼中很小的一份。在越南战争期间，军费开支没有得到税收的补偿，以使消费回到原有水平。对商品和服务的过度需

求，导致了后来的通货膨胀。

第二种情况是在极端萧条期间，消费偏离了它通常的方向。人要活着，有些需求就必须得到满足。由于失业而导致收入下降时，受困扰的家庭可能乞讨、借债甚至在必要的时候偷盗，以保全生命。当然，在恶劣的时期，家庭储蓄会迅速地消耗掉。因此，尽管实际消费总量下降了，但是消费还是要占GDP的一个相当大的比例：GDP这张饼越小，消费部分所占的比例越大。

最后，在通货膨胀期间，倾向与消费之间的关系——应该给它一个合适的经济学名称——可能会偏离正常值。原因在于，家庭开始感觉到通货膨胀热——做出超出其正常需要的购买决定，以便在涨价之前能得到一些物品。因此，通货膨胀会导致购买狂潮，消耗正常的储蓄。

经济学家已经花费大量时间研究消费倾向问题。然而，就我们的目的而言，独立的和可预测的正常消费行为只有一个简单的然而却是中心的含义。即消费支出——购买了GDP三分之二的家庭开支洪流——不是我们的经济中的驱动力量，而是一个被驱动的对象。就其整体规模来说，它不是GDP的引擎，而是车厢。

可以肯定，我们应当稍许关心一下这个论断了。我们已经提到过，对耐用品的消费支出，比如说汽车，要比非耐用品和服务的消费更善变，并且耐用品消费的摇摆不定，会对经济造成实质性的重击。比如，1974年和1979年，由于担心汽油短缺，消费者抑制了对汽车的购买，并且每次对汽车销售的影响，都对GDP产生了影响。

同样，也有例外。在正常情况下，无论需求多么强烈，消

费者缺乏可花费的收入，来把他们的愿望转换成行动。他们有愿望，但是需求的产生不仅仅是愿望：它必须得到可支配现金的支撑。

这强调了一个极端重要的观点。仅有需求和爱好还不能推动经济发展；如果能够的话，那么在经济萧条时期，当人们忍饥挨饿时，我们一定会感受到强大的需求，这种需求比生活富足的繁荣时期要强烈得多。因此，建议消费者应该更多地购买以治愈萧条的主张，是多么草率而无用！消费者要是能够购买，他们一定愿意多买。而且，我们不要忘记，消费者一直受到广告业的重金哄骗和劝告，要增加开支。

然而麻烦在于，除非有更多可用于购买的收入，否则，消费者不可能再买了。当然，他们可以短期借贷或者暂时地大量降低储蓄率，但是，每个家庭的举债能力和累积积蓄都是有限的，因此，一旦这些冲动过去，原有的稳定的储蓄和消费习惯重又恢复。

因此，很清楚，再谈及消费部门的过程中，我们研究了经济的一个部分，不管这个部分有多重要，但它本身并不是经济活动主要变化的根源。消费反映了经济中其他方面的变化，但是，它不是造成长期的大部分经济财富或者灾难的主要原动力。这是值得我们记住的关于经济的真知灼见。

投资需求

我们已经看到，消费者购买对 GDP 的约 2/3 产生了推动作用。其余的 GDP 从哪里来呢？我们已经知道，其余的

GDP 源于其他的购买队列：寻求更多资本或者在研发方面更多投入的企业；采购各种公共产品的政府；购买美国产品和服务的外国人。

投资是下一个需要考察的队列。但是，我们并不像熟悉消费那样熟悉投资，因此，我们必须花点时间来澄清我们的经济词汇。

对大部分人来说，投资意味着购买股票或者证券。但是，这不是经济学家用这个词的准确含义。经济学家认为，投资是"实际的"储蓄行为的对应。实际的储蓄行为，就是释放可能已经被消费掉的资源，并把这些资源再转向投资。实际的投资行为，就是使这些资源发挥作用，创造资本化商品。

这种实际的投资行为并不一定要购买股票或者证券。当我们在证券市场上购买某种普通股票或债券时，通常是从以前拥有这个股票或债券的人那儿买过来。因此，从经济的观点看，我们个人的投资行为，仅仅是请求权的转移，而与新财富的创造没有任何直接的关系。A 支付现金给 B，并且获得了 B 的通用汽车公司股票；B 获得了 A 的现金，毫无疑问要用这笔现金从 C 那儿购买股票。但是，A、B、C 之间发生的交易，绝对不能改变经济中的实际资本量。

只有当我们购买新发行的股票或者债券，并且只有当这些股票或债券的收益直接投资于新设备或者新厂房时，我们个人的金融投资行为才会导致社会财富的增加。在前面的那个例子中，A 直接（或者通过经纪商）从通用汽车公司那儿买来他的股票。就可能性而言，A 的现金现在可被通用汽车公司用于新的资本物品上。

更为常见的是，个人把钱存进银行，银行借资金给企业，

企业用这些资金投资。或者富有的个人可能把他们的积蓄交给风险投资家，直接投资于新创企业。

因此，正如经济学家所认为的，大多数的投资，是我们大多数人所不太了解的一种活动方式。这是真的，不仅仅因为实际投资不等同于个人金融投资，而且还因为这个国家的实际投资者通常代表一个机构而不是大家熟悉的家庭。董事会、总裁或者小企业所有者，是那些决定是否把企业现金投入到新建设备或增加到库存的人，而且这种决策在特性和动机上，与我们作为家庭部门的成员所熟悉的那些决策是截然不同的。

家庭购买商品是为了满足他们的愿望和需求，并且我们已经看到，他们的消费倾向是多么的稳定。但是，投资不是基于个人考虑而决定的。必须做出的惟一的相关的决定，就是增加资本物品是否有望产生好的回报。与家庭部门不同，企业部门是受利润驱动的；“我不是为了健康才做生意的”是有名的俏皮话。投资活动有望返回比当初投入资金更多的资金。

当然，追求利润是资本主义的核心——既是资本主义驱动力的源泉，也是资本主义痼疾的根源。但是，从 GDP 的角度看，利润的重要方面是它总是面向未来的。一个公司可能会从现有的厂房和设备中获得大量的利润，但是如果它不能期望从一项追加的投资中获得利润，那么这个公司将不会增加资本。另一家公司目前可能正在遭受损失，但是，如果它预期一种新产品的生产能够带来大量的利润，那么，它就可能做出相当规模的资本投资。人们总是向前看，而不是向后看。

投资决策的这种可预期性，有充分的理由。通常，投资支

出购买的资本货物，预计要持续数年，并且偿还是很慢的。此外，投资通常是极其特定化的。如果资本支出能够在几个星期或者几个月甚或是一两年之内能够得到补偿，或者资本货物可以很容易地从一种用途转向另一种用途，那么，投资就不会有太多的风险。但是，从开始设计到满负荷生产通常要花费2到4年的时间。这意味着，对需求性质的预测应当与未来很好地结合起来。此外，许多资本货物的特点就是耐用，生命期在10年或者10年以上，而且，通常可供选择的用途有限，或者根本无他用。你不可能在钢铁厂织布，或者在棉纺厂生产钢材。

因此，投资决策总是前瞻性的。即使现在能感觉到投资的冲动，但是决定是否投资的测算，则必须考虑公司未来的收入流。与现有的引导消费者的驱动力和愿望相比，这些预期具有内在的不稳定性。无论是基于猜测还是预测而形成的预期，都有可能造成某种希缺的消费支出的突然而急剧的逆转。

所有这一切，对我们理解GDP有非常重大的影响。投资具有内在的不稳定性，且其方式与消费完全不同。在短期内，这种不稳定性经常表现为存货购买的急剧摆动。我们通常并不认为库存是资本财富的组成部分，但它们是。一个企业如果感觉销售将会上升，就会更多地投资于成品、可以出售的产品，或者购买更多的原材料和配件以提高生产水平。库存购买的不稳定性就产生了，因为企业会根据销售预期，迅速增加或者减少库存采购。当企业增加库存采购时，自然会导致对投资货物需求的快速上涨。当企业削减存货采购时，投资需求同样地会急剧下降。我们试举例说明。1990年最后一个季度，企业以每年240亿美元的速度清减库存。四个季度以

后，他们又以年140亿美元的速度积攒库存。这造成对GDP的需求增加了380亿美元。

投资不稳定性的第二种形式，同较长的商业周期有关，并伴有不规则的上下波动。当对未来几年的展望令人沮丧时，投资支出会急剧下降。在20世纪30年代大萧条时期，企业实际上停止了所有的扩张，只是当机器设备发生损耗时，做些更新替代而已；从1929到1933年间，家庭消费下降了41%，而投资则下降了91%。实际上，在大萧条的低谷时期，据估计，这个国家失业人口的1/3，是造成资本货物需求急剧收缩的直接原因。反过来，随着大萧条在1933年结束，经济开始好转，在随后的7年里，消费上升了大约一半以上，但是投资却扩张了9倍。

最后，当然也是相当重要的，即技术是投资的推动力之一。在本章以后部分，我们将更加仔细地了解某些发明（不是全部发明）造成的转型效应。这里，仅仅将技术列为为投资带来活力和不规则性的因素之一，即已足矣。伟大的发明不会按部就班地产生，当发明姗姗来迟，或根本寻之无处，我们就只能耐心等待，等待研究、或者天才、或者好运为我们开辟一个新的资本投资领域。

关于投资问题，还有一个方面值得我们进一步关注。投资，不仅是经济的推动力量和潜在的不稳定因素，而且其影响被放大了，因此经济学家称之为“增效器”其影响被放大了。增效器的概念，本身很简单。当支出变化产生时，比如一个新的投资项目，工人工资、原材料等诸如此类的货币支出就会不停地发生。第一轮投资的接受者，会追加自己的额外投入。他们的购买，导致新的销售，从而为其他人提供了工作机会。

因此，最初的投资增长会带来第二和第三轮增长，直至这种效应最终消失。

据经济学家的初步估计，增效器的影响在一年的时间里大约表现为系数 2。这种影响既可以表现为下行的，也可表现为上行的。因此如果净出口没有相应增长的话，在 1990 年 280 亿美元的投资紧缩，将会导致全国收入减少两倍，将 GDP 需求下拉 560 亿美元。当然，当投资上升比如说 100 亿美元，国家将会享有原有的 100 亿美元收入的增长，外加由于增效效应而带来的额外的 100 亿美元收入的增长。

由此可以得出两个最终的并且非常重要的结论。第一，我们已经看到，投资是经济的驱动而非被驱动部分。可以肯定，就消费来说，投资支出也会受到企业收入的影响。有些投资是受消费购买特别是消费支出的加速或者减速而牵制的。当消费支出增加时，新的工厂就会建立起来，以做出回应。但是，投资作为商业领域具有重要意义的活动，其最显著的特点是，它不是车厢，而是车头。它牵引着经济的发展。

第二，有一个问题，我们到底如何解释，为什么投资支出看起来总是因循某种大致的循环模式——若干年的不景气，紧接着是若干年的繁荣。在 19 世纪 70 年代，威廉·斯坦里·杰文斯(William Stanley Jevons)认为，原因在于太阳黑子。他的答案并不像表面上看起来那么愚蠢。作为训练有素的天文学家，杰文斯认为，大家熟知的太阳黑子活动的十年周期引起了气候的变化，气候变化引起了降雨的变化，降雨变化引起了农作物产出的变化，农作物产出的变化引起了总产量的变化。后来的研究推翻了这一理论——太阳黑子活动周期与气候周期并不完全吻合。

现在，很多替代性的理论已经出现——过度乐观主义所导致的存货累积的膨胀以及随后而来的必然的存货出清阶段；银行信贷过度膨胀以及随后而来的信贷抽紧——我们将在第10章和11章深入讨论信贷创造问题。有些周期明显地受军队支出增减的影响。但是，最近，大家很少把注意力放在周期性的摆动方面，而是更为直接关注造成投资率——增长的发动机——时快时慢的基本动力。

证券市场和投资

证券市场究竟是如何影响企业投资的？主要有三个直接的影响。其一，从传统上讲，这个市场作为一种通用的度量衡，从总体上反映了具有企业头脑的社会团体的预期。我们说"企业头脑"而不是"企业"，是因为对证券的需求或者证券的供给，来自于证券经销商、股票经纪人和投资的公众，而不是来自非金融企业自身。当这个市场充满生机的时候，对企业来说这是一个信号，表明"商业气候"是有利的，对于那些被凯恩斯称之为具有"活力"的执行官们而言，这种影响鼓励他们不断实行扩张计划。另一方面，当市场低迷时，这种活力将会衰落，执行官们面对普遍的悲观情绪，在实行扩张计划之前会思量再三。

然而，由于政府对经济事件趋势的影响力度渐渐加大，这种传统关系被大大地削弱了。企业曾经将市场作为一个预示未来的关键信号。现在，它们指望华盛顿。因此，在过去十年间，当股票市场出现大幅震荡时，企业在工厂和设备上的投资基本上保持稳定。这反映出企业管理人员的感觉，即政府政

策将是促进经济增长的，不管“市场”对事态做何观感。在1994和1995年，经济增长十分缓慢，但是股票市场却依然繁荣。

股票市场对投资的第二个直接影响，与新股发行的容易程度相关。融资的方法之一，就是发行新股票或者新证券，利用发行收益购买厂房和设备。当证券市场处于上升时期，发行新股票就比市场萧条时容易得多。这对某些企业比如公共事业来说，尤其如此，因为这些企业极其依赖发行新股票而不是预留利润来筹集新资本。繁荣的市场也使得风险资本家更容易筹集资金借给新企业，因为风险资本投资者希望能够在几年之内卖掉新公司的股票而得到可观的回报。

最后，当市场发展比较缓慢时，拥有巨额预留利润的公司，可能会购买其他公司，或者买回自己的股份，而不是将资金用于资本支出。换句话说，金融投资可能会取代实际投资。这将有助于成功企业的成长，但是对整个经济的增长没有直接作用。

正常增长和转型增长

尽管有过于简单化之虞，但今天，很多经济学家确信：增长是资本主义经济的准则。增长之所以成为准则，是因为每一个企业，至少是每一个不在夫妻店之列的企业，都试图不断赢得更多的利润，为此他们必须扩张——寻找新的产品、新的

市场、获得更高效率等等。因此，就像亚当·斯密所认为的，自由企业经济的内在趋势就是扩张。而且，它趋向于扩张增长，而不仅仅限于满足既定需求，然后退出。斯密没有看到的是，大头针的市场饱和以后，有人就会去发明安全大头针，然后是拉链，然后是维可牢尼龙搭扣。资本家付出努力的结果，就是投资机会增加了，至少在一段时间内是如此。

一些事情能够有助于推动或者妨碍正常的扩张，其中有些事情任何人都无法控制，而有些则不然。货币政策肯定是有益的，货币政策可以降低利率，鼓励用于扩张的借贷，相反，"紧缩"的货币政策，会减缓经济扩张甚至导致其停滞。毫无疑问的是，政治发展可以起到鼓励或者阻碍的作用。高利税将阻碍投资，而低税可以鼓励投资。政府在基础设施、教育、研究和开发方面的支出，降低了成本，为新产品和新工艺的诞生提供了必要的知识投入。政府开销——即所谓的财政政策——能够起到促进或者阻碍作用，我们将在下一章讨论这个。

但是说到底，正常增长的波动，只不过是投资戏剧得以上演的场景而已。正如我们可以预料的，最富有戏剧性和重要性的因素似乎是技术——更确切些，是那些引发了被经济学家爱德华·J·尼尔(Edward J. Nell)称之为"转型增长"的特定的技术优势。这个词是指发明和创新的非凡集群，从而消除了经济学家所指称的"生产可能性边界"——即，可行的、具有盈利性的经济活动范围。在第一章我们已经看到，在18世纪末和19世纪初，蒸汽机是如何发挥这种作用的。一个类似的推动力是铁路，在整个19世纪，铁路的出现"改变"了每个国家的经济图景。第三个是电气化，为边远地区特别是家庭带来了电力。第四个是汽车，汽车带来了高速公路、加油站、修

车厂以及全新的生活步调。在我们这个时代，我们经历了喷气飞机和计算机，这是第五个。计算机和微电子革命改变了从干洗店到多国企业的每一个企业的组织结构；喷气飞机导致了旅游的诞生——20 世纪 60 年代全球最大的独立产业——并且更加重要的是，导致了经济全球化的出现。

转型性变革已经给经济生活注入了巨大的动量。但是，这些变革的根本特性是，一段时间后，新的生产可能性边界占据统治地位，扩张之后是一段“消化”期。那么，让我们安然就座，等待新的转型繁荣期的到来。

另一次繁荣期将要到来了吗？许多产业被认为是另一次投资大潮的潜在本源：生物技术，新材料比如陶瓷，电信，机器人，还有很多很多。这些产业是否将会给我们带来转型增长？这是我们下面两章要讨论的话题。

8. 公共部门经济学

家庭经济学和企业经济学没有什么特别之处。但是，公共部门经济学却全然是另一回事了。很多人甚至在对它有所了解之前，就已经知道，不管他们喜欢抑或是厌恶公共部门，政府是我们毁灭的根源或者得救的希望。

我们将试着把这个问题分成两个部分来理解这种心态。首先，我们需要对公共部门经济学有些许的了解。实际上，所有的经济学家，无论其政治派别如何，对于公共部门经济学都有着相同的观点。尽管这些事情无可争议，但是，这些事情很重要，可能也很让人惊讶。这就是本章将要涉及的几个问题。然后，我们将讨论自由主义者和保守主义者各执一词的一些问题。这些问题主要与政府处理经济事务的效率有关。税收对个体经济激励的负面影响有多大？相对于私人支出，政府支出的优点是什么？这些争论并不涉及公共部门列入 GDP 的方式。在以后的章节中，我们将对这一争论的两个方面进行介绍。但是首先，我们必须弄清一些基本问题。

"政府"意味着什么

回顾我们已经知道的三件事是一个非常好的起点。第一,我们必须把政府在经济过程中作为产出的购买者的角色与其作为资金使用者的角色区分开来。我们或许还记得,这种差别存在于那些被称作转移支付的重要支出中,如社会保险。许多关于政府究竟有多大或者政府的扩张究竟有多快的争论,取决于争论者究竟是把政府当作购买者还是资金的使用者。比如,1996 年,政府的购买占了 GDP 的 22%。但是,政府的支出总量却超过 40%,或者占 GDP 的 33%,转移支付填补了这个差额。

哪一种度量"有价值"呢?从本质上说,答案在于我们想知道什么。政府作为 GDP 的购买者——国防、教育、运输以及其他一些东西的购买者——使我们对于公共产品作为 GDP 组成部分的重要性有了一些认识。转移支付却告诉我们一些截然不同的事情。然而,尽管转移支付涉及数十亿美元的资金,但转移支付不会为 GDP 增添一分一毫。转移支付是一种提示,表明政府作为收入再分配机构而不是产品生产单位而发挥作用的程度。很明显,把这两种形式的政府支出区分开来是很有意义的。

第二个区别就是我们一直费尽苦心强调的联邦政府与州或者地方政府之间的区别。州和地方政府购买的 GDP 要多于联邦政府。大部分的转移支付来自于联邦政府而不是州或者地方政府。下列表格中的数据清楚地表明了这一点。我们

应该记住，这种分别的理由之一就是，联邦政府给了州和地方政府大笔的资金。当然，这些“调拨款”就是转移支付。结果之一是，州和地方政府能够实施各种教育、环境、甚至公路建设等项目，否则，这些项目它们无论如何也支付不起。结果之二是，联邦政府支持州和地方政府的活动成了它产生赤字的部分原因。消除联邦至各城市和各州的转移支付，就可以减少同样数量的联邦赤字。唉，这将使州和地方政府同时陷入一种可怕的境地。以后还不止这些。

公共部门有多大？

下面是有关公共部门各部分的数据。

(1996)

单位：10亿美元

政府总支出	2447
联邦	1704
州和地方	743
政府转移支付	1074
联邦	763
州和地方	311
联邦对州和地方政府的调拨款	215
联邦纯利息支付	241

续表：

政府采购	1181
联邦	462
州和地方	719
政府消费	863
政府投资①	318

第三，我们不可能在忽视福利和战争的差别的情况下考虑政府的问题。这里，购买与转移支付之间的区别，有助于我们理清头绪。联邦对于 GDP 的购买，大部分是用于战争的。例如，1996 年，联邦对于 GDP 的贡献，其中大约三分之二是用于军事目的。尽管人们对于联邦政府的扩张不满，但实际上，联邦政府购买的产品和服务在经济中所占比例与 1940 年没什么两样。是州和地方政府，由于实施更大规模的医疗、教育和运输项目，从而极大地增加了其采购数量。

那么，为什么会对联邦政府大声抗议呢？原因在于转移支付的急剧增长。这种增长（自 1960 年以来增长率为 20%）的大部分用于支付社会保险、养老金和老年人的医疗保健。

是否有一个“合理”的政府开支水准？毫无疑问，今天，在这个国家的很多地方都存在着非常强烈的反政府消费的情绪，其中大部分集中在浪费问题上。政府工作人员经常被指

① 包括作为投资的教育和研究开发。资料来源：美国商务部

责为“官僚”,政府项目被指责为“一无用处”。无疑两种情况都存在,尽管这些现象在很多大公司也不难发现。然而,还有一个自身利益问题。城市居民并不认为政府在城市问题上花费太多,而农村居民却认为太多。农村居民不认为政府在农业问题上花费很多,而城市居民却认为太多了。老年人希望政府削减开支,但不能削减他们的养老金和医疗保健费用。而年轻人却抱怨他们必须为老年人而纳税。有孩子的夫妇不希望教育经费被减少,而无孩子的夫妇却希望减少。

经济学家没有那种特殊的技能,使得他或她能够解决这些从根本上说带有政治色彩的问题。经济学家只能在现有知识基础之上,解释转移支付的各种支出所带来的后果,比如,失业保险的结果,就是使得某些人更容易辞去工作,但是,他们并不能说明这个结果是好还是坏。那是个价值判断的问题。

作为一个部门的政府

不管人们觉得政府应该做什么,但重要的是要明白政府确实做了什么。经济学家们可以在究竟什么是最好的政府开支政策上意见极端相左,但是,在公共部门应当如何运作方面却有一致的理解。

在这里,让我们从引导政府部门支出的动机和引导私人部门支出的动机之间的差异开始吧。家庭和企业的动机寓于其各自拥有的自由决定权。居民们按照自己的意愿来决定是花掉还是将他们的收入存起来。同样地,企业对其资本支出

做出自己的决断。

但是，当我们转向公共部门支出时，我们面对的是一种全新的动机。固有的习惯或者利润不再决定支出比例，而是政治决策——也就是人们通过地方、州、联邦立法和行政机构而构成和表达的集体的意愿。

因此，一种清晰明确的政治意愿的提出，对于公共部门而言具有特殊的重要意义。公共部门是收入和支出能够得到慎重控制的惟一的一个部门。通过诸如税收、消费和管制等公共行动，政府可以对家庭和企业的行为产生非常重要的影响。但是，我们不能按照政府部门的经济活动方式来直接改变他们的经济活动。

现代公共部门宏观经济政策背后的基本思想极其简单。我们已经看到，经济衰退的根源在于企业部门不能通过足够的投资来冲销经济中的储蓄。但是，如果正在下降的 GDP 是由于某个部门的支出不当造成的，那么我们的分析可以提供一个解决方案。企业部门中的消费不足难道不能被其他部门比如公共部门的高支出弥补？难道不能把公共部门当作储蓄转向消费的一个补充手段？

我们已经知道答案了。将储蓄转移到公共部门并把它们花掉，的确可以填补需求空缺。我们已经看到，就这个过程的机制来说，如果这些储蓄被 AT&T 公司借去，并被花费到一颗专有的卫星上，这与美国财政部借去并被花费到一颗国有卫星上是没有什么区别的。政治学就不同了。对企业意见、预期和信心的影响可能会非常不同。但是，严格地根据企业运转和合作方式来说，就一点区别都没有。虽然经济学家对政府消费的含义和间接影响意见非常不一致，但是，没有人会

反对这样的观点，即政府的经济活动应该作为一个部门来分析，就像企业部门和家庭部门一样。

这就意味着，当政府通过借款和消费来提高它的购买量时，它就为 GDP 作贡献了，与家庭或者企业这么做时是一样的 。

反过来，当政府减少开支，也跟企业和家庭这么做一样，将会导致经济活动水平下降。最后，如果政府通过抽取比它消费掉的资金更多的税金来定期储蓄，并因此而增加了预算盈余，它将造成需求空缺，就像家庭储蓄他们的收入所造成空缺一样。在那种情况下，如果要想 GDP 不减少的话，企业就必须投资更多以弥补家庭和公共部门的储蓄。

赤字支出

因此，当我们把政府的活动看作是一个负责任的部门的活动，而不是像家庭和企业那样，在决策时不考虑他们对经济活动的整体的影响，这时就有区别了。当我们来研究对整个政府经济活动的最严重误解——赤字支出时，这种区别最明显。赤字支出是指，政府花掉的资金比它从税收中得到的要多得多，其余的是借的。借来的资金成为政府债务的一部分，并且我们经常听到关于这个债务的警告，因为存在着这样的倾向，即把政府债务看作好像是一个家庭或者企业的债务。“政府，”有人告诉我们说，“不应无限制地借债，比一个家庭或者企业借债更多。发生了赤字的政府一定入不敷出。”

这是真的吗？似乎是真的。然而，即使是那些强烈反对

赤字支出的经济学家也因这样或那样的缘由承认，把政府等同于单个家庭或者企业的观点是不合理的。让我们考虑一下赤字问题。政府能安全地发生赤字吗——也就是征税的同时去借钱？在第5章，当我们最初注意到不同的部门是如何买入GDP时，我们发现，企业部门作为一个整体，花掉的通常比其销售所得多得多。我们记得，这个差异就在于企业为支持其资本费用而借来的家庭部门的储蓄。

现在，没有任何一个企业把这种"过度的"开销叫做赤字。当美国电话电报公司或者埃克森公司利用公共储蓄来建造新工厂、购买新设备时，在它们给股东的年度报告中就没有这一项损耗，即使流动成本加资本设备上的总支出远远大于销售收入。相反，支出被分成了两类：一类把流动成本与流动收入挂起钩来，另一类则把资本物品的支出与一个完全分开的资本账户联系起来。他们把这种过度的支出称之为投资而不是赤字。

AT&T和埃克森是否有能力承担后一种"赤字"？答案是肯定的。那些新投资项目中得来的额外收入，是能够用来支付利息和偿还新债券的本金的。然而，当证券到期了，通常情况下，公司都会发行与旧证券等价的新债券。然后它卖掉新债券并用新筹集到的资金支付旧证券的持有人。一个成功的企业通常都会寻找机会借更多的资金来扩大它的投资基础。在1929年和现在这段时间，埃克森把长期债务从1929年的1.701亿美元扩大到100多亿美元。而且它的信用等级跟1929年相比，一样好甚至更好。

总体上说，企业部门在不断提高它的总债务。1975年，总的企业长期债务（超过一年期偿还的债务）为5870亿美元。

1997年，则超过了26000亿美元。这个安全吗？这个问题给我们一个非常重要的启示。借款安全不安全，很大程度上取决于这个资金是干什么用的。如果这个公司的债务是因为要筹集资金建设新厂房和买新设备，如果这个项目的选择是明智的，那么，举债很可能是非常安全的。企业债务的增长，就只是公司有形资产份额不断增加在财务上的表现——用借来的资金所建设的厂房和采购的设备——以及它的盈利能力。只要实物资本还具有生产力并定期替换，那么，为此而卖掉的债券——或者将要替换旧券的新的债券——为什么不应当成为那些需要一个利润丰厚的地方投资的个人或者银行或者金融公司的最好的投资点？这就是为什么大部分公司债务实际上在平安地逐年增长。确实，有些公司破产了，他们的债券失去了部分价值——有时是全部价值。但是，公司债务整体上是比较安全的。如果不是这样的话，企业制度早就崩溃了。

但是，也有另外一个不同的答案。假设公司借债不是购买资本设备而是用于结果很糟的投机目的。那么，很明显，不断增长的债务可能就变成了企业的负担，因为公司必须支付借款的利息，而这些借款并没有为它们带来更多的收入——更不要说对投资者的负担了，因为投资者投入了他们的存款，然而一无所获。

实际上，这就是20世纪80年代大规模合并期间发生的事。在那些疯狂的岁月里，投资者中的袭击者会搜寻可能的“接管”对象。这些对象通常是一些大而混乱的公司，它们通常是在不关注账本底线的情况下运行它们的公司的。袭击者然后开始购买这个公司的股票，并通常有合作银行贷放最高限额的有力支持。一旦袭击集团获得了足够的可以对该公司

事务行使控制权的股份，它们就会在公司安排新的管理层来完成对该公司的颠覆。这个新的管理班子然后就会发行高息新债，用获得的收益来偿还它们对银行的债务。它也会把公司的优良资产剥离出来，把大量的生产性资产难以支撑的债务留给空壳公司。这些所谓的垃圾债券就变成了这个公司和不小心购买了债券的投资者的负担。在这些合并的狂热年月里，公司债务的总量翻了一翻，偿付利息的支出占去了美国公司全部税后收入的90%。

私人债务与公共债务

有没有一个关于联邦赤字的道德准则？有两个。第一个就是，政府部门跟企业部门一样，也能够根据日益增长的固定资产数额——大坝、公路、技能和知识等等，来证实其举债的合理性。整个20世纪80年代，联邦投资类支出——类似于私人投资——与赤字水平大体相当。根据管理和预算办公室的数据，1984到1986财政年度，此种类型的政府支出估计为5810亿美元，接近于同时期累积的6240亿美元的总赤字。如果这些创造增长的支出不是与其他支出归并一起的话，我们就几乎没有赤字。相反，我们会把这些支出称作公共投资，而它们也的确是公共投资，并且我们会认为，借钱资助这些开支，就像借钱支持私人投资一样，是合情合理的。

那样，国家就不会浪费精力，为赤字是否太大一类误导性问题而紧张，而是会为非常实际而重要的问题进行争论，比如我们需要多大规模、什么形式的公共投资。同样，在20世纪

90年代，我们应该争辩的不是政府能否有赤字，而是它的超过年收入的支出是否能够反映投资和消费。

第二个道德准则就是，我们不能以这种理智的方式管理政府事务，因为我们不能把政府支出分成投资和消费两部分。相反，我们把所有的政府支出累积成一个单一的流量叫做"G"，并且假设所有的G都是用于消费。如果我们把G分成政府投资和政府消费两大支出部分，那么，我们就可以准确地看到，我们的借贷比促进增长的目标所能验证的数量究竟多多少。尽管我们极力通过实现这个目标最合适的方式——各种税负，来支持政府的消费性开支——庞大的公共家庭的正常的运营成本，但如果我们举债是为了支付公共消费而不是投资，那么我们确实应该紧张了。

政府作为一个部门为什么能够安全地承受赤字，还有一些更重要的解释。原因在于，公共部门的常规收入来自于税收，而税收反映了一个国家的一般性收入。因此，政府花费的大部分进入了GDP的总汇之中，而这又为税收提供了机会。因而，政府的"盈利能力"是远远高于任何一个企业的，相当于所有企业盈利能力的总和。

单个企业有限的融资能力和国民政府的近乎无限的能力之间的差异，是企业和政府消费之间基本差异的核心。这有助于我们理解，为什么政府所具有的融资能力天生地比企业大得多。

企业向那些与他们自己完全不同的人借债——它们无法控制的某个人——不管这个人是债券持有人还是它们借款的银行。因此，为了服务或者还清债务，企业必须把资金从自己所有变成外人所有。如果这个转换不能实现，如果企业没有

支付其债券持有人或者银行的资金，它就要破产。如果祸不单行的话，它们就不能偿还债务。

联邦政府则处于完全不同的位置。它的大部分债券持有人、银行、其负债的其他人和机构，都属于同一个社会范畴，而政府可以从中获得收益 。

换句话说，政府不必为了偿付债券而将资金转移给一个外部团体。政府主要是将资金从一些社会集团成员（纳税人）（对这些成员政府拥有法律权力）转移到同一个集团的另一些成员手中（证券持有人），这就像是一个家庭欠了另一个家庭的债；丈夫借了妻子的钱；或者就像是一个企业欠另一个企业的钱；或者，企业的一个分公司借了另一个分公司的钱。内部债务，不会把一个团体的资源抽取到另一个团体去，只不过是同一个团体成员之间权益的重新分配而已。

同样，还有一些恼人的疑问。今天，联邦债务差不多合每人 13000 美元，男人、女人和儿童统统在内。因此毫不奇怪，我们经常会听到这样一些常识性的吁请，告诉我们，要是我们一点债务都没有，生活该会有多好；告诉我们，我们的子孙将如何在这种重压之下呻吟。是真的吗？假设我们决定我们将偿还债务。这将意味着，我们政府债券将被兑换成现金。为了获得必要的现金，我们不得不向我们自己征税，但是，我们真的要做的，就是把钱从我们中间的纳税人手中转移到我们中间的政府债券持有人的手中。

些许的轻率可能是有帮助的。当债务负担落到下一代的肩膀上的时候，我们听到许多政治家提醒我们债务负担问题。那就让我们设想，算账的日子到来了，我们的后代到银行去寻找我们给他们留下了什么。天哪，他们打开家庭贵重物品保

险箱，发现的是一大堆债务，总共每人比如说25000美元。自然，跟所有政府债务一样，这个负担包括政府债券。当他们把债务塞满他们的提包时，你认为我们的后代会自叹命苦，还是会在回家的路上停下来庆祝一番？

发行货币的权力

最后一个但不是最没分量的一个问题是，我们必须认识到，政府借贷和私人借贷有着巨大的差异。这个差异在于，所有的政府都拥有任何企业都不敢觊觎的权力，这就是发行货币的权力，这是国家主权之一，就像宣战的权力一样。

毋须说，通常是在战争期间，当一个政府转动印刷机时，这个权力可能会带来灾难，因为政府不能通过乞讨、借款或者征税来获得它需要的资金。但是，在正常时期，发行货币的权力也会对政府债务的信用价值产生非同寻常的影响。这也是为什么政府债券通常利息较低，低于私人企业债券的利息率。这是因为，把钱借给一个私人企业，没有人确定能够把钱收回来。在大萧条时期，许多大公司破产了，使得这些公司的债券持有者陷于困境。

在资本主义的250年时间里，政府债券持有者是否经常碰上此类事情？答案是只有两次——一次是南部同盟在美国内战中失败的时候，另一次是俄国沙皇在1917年被推翻的时候。原因都一样——这些政府失去了他们发行货币的至高无上的权力。他们的债券，曾经"跟金子一样好"，突然之间和墙纸一样，他们就是这么结束的。

总结

在这些富于安慰的话语之后，我们需要一个令人清醒的结论。一个巨大的和持续的赤字，可能确实会给经济带来麻烦的后果。这些不是国家破产的麻烦，而是粗心的国民预算带来的问题。

当联邦政府的支出超过所能得到的税收，它就必须通过发行财政债券借钱来弥补这个差额。因为这些债券是最安全的信用契约，也因为财政部可以把它的债券合理定价以便全部卖出，所以，联邦政府总是国家储蓄的第一个使用者。所有其他的借贷人——州和地方政府、企业、家庭——在第二梯队上。如果对国家储蓄的总需求超过了供给，这些借贷人就可能会被排挤出去。联邦政府会获得它需要的资金，但是，一些非联邦借贷人或者私人借贷人就可能不会获得需要的资金。

即使如此，这也是错综复杂的。假设我们能够准确地分辨出那个被挤出了最后 1000 万美元政府借贷的企业项目。毫无疑问，这将花费我们从成功企业中获得的额外的财富和享受。然而，除非我们探究政府借贷究竟用于何处，否则我们无法得出结论——国家利益已因此而受到损害。假设被挤出的私人项目是一幢豪华的公寓综合楼，而挤进来的政府项目是平民康复项目。在这种情况下，我们就不能轻易说挤出别人是国家的损失。可能这正是国家利益所在。

麻烦在于，我们通常无法知道最后的借贷资金将用于哪个部门。在战争期间，我们知道，政府对所有资源拥有绝对的

优先占有权，包括使用储蓄；在正常时期，特别是有太多失业的情况下，有一个通行的规则是，企业必须有合理的借贷途径。也有一些其他时期，比如和平时期充分就业的情况下，此时就很难知道，哪个部门应该拥有资本市场的优先权。这是个更加通常的情况，因为我们还没有为政府建立资本预算，其他很多国家都有了。

这些考虑绝对没有把赤字消费的所有问题都触及到，比如，如果外国人拥有国家债务的大部分——今天他们占了25%，这个问题将进一步复杂化。顺便说一句，同样的问题也会在私人部门出现——如果外国人拥有了我们公司"太多"的债务，将会出现什么情况？（我们将在后面讨论这个问题。）还有一些其他问题。如果债务太大，以至于利息支付对我们的征税能力造成很大的压力，那会发生什么？这对一个债务/GDP比例很高的国家，比如说意大利，这是难以想像的问题。这里我们可能仅仅注意到，与其他大多数工业化国家相比，我们的债务/GDP的比例非常低，并且1997年我们的赤字也只占GDP的很小一部分，比其他任何一个资本主义国家都小。

这里，我们的目的并不仅仅就美国问题而安慰读者。我们的目的是现实地看待国家债务和赤字问题。我们没采用令人恐惧的词汇，只是怕这些词让我们失去有见地的判断。因此，本章的结论汇总如下：

1. 从经济的观点看，政府是个经济部门而不是一个大家庭。除非我们能够理解这种至关重要的差别，否则，我们就不能理智的判断政府作为一个经济活动者的长处和短处。这会导致非常严重的误解，不管一个人的政

治观点是倾向于较小的、不甚积极的政府还是一个较大的、更加活跃的政府。

2. 我们不能精确地确定赤字的规模，除非我们承认，政府借贷是用于消费的同时也用于投资。这通常并不是一件容易决定的事。政府投资是严格意义上的基础设施，比如公路和桥梁吗？在那种情况下，我们的1997年的"赤字"就减少了700亿美元，真是一个很大的减幅！教育支出也是投资的一部分，因为就像基础设施一样，教育支出是能够提高国民生产率的花费。1997年，我们的政府投资达到3290亿美元。如果我们把这个数量从全部政府借贷中减除，就一点"赤字"也不剩——实际上我们还有盈余！

一句话，我们需要的好像对我们希望计入的公共投资的一种似是而非的估计。这个数目——我们的"资本预算"——将设置成我们的总借贷，剩余部分是赤字。那个赤字依然可能被认为是太大，这意味着政府支出应该削减或者提高税收，但是，我们预计，当前关于赤字问题的歇斯底里症将会消失。

我们应该注意到，商业部正在着手把政府投资与其他的政府支出分离开来。尽管困难重重，毕竟已经起步了。这种分离的结果，对于我们更加清楚地认识政府财政问题，可能会大有帮助。

3. 理智地而有效地花费政府资金的需求依然存在。这同样需要判断，因为，对一个人而言是浪费的支出，对另一个人来说可能是很合理的——比较一下农业补贴和机场扩建对农民和市民的各自不同的影响。总而言

之，这类问题没有绝对的是非判断。对我们所有人来说，准则就是，效率和良好判断对于私人部门和公共部门同样必要——也同样很难以发现。政府是经济的一部分；经济是政府的一部分。稍许这样的想法，对于更好地运转两个部门，或许就会大有裨益。

9. 关于政府的争论

在经济运行中，两个有关政府作用的争论的两个重要问题仍然存在。(1)政府具有通货膨胀倾向吗？(2)政府能使国内生产总值增长吗？大体上，保守派一方，特别是在商业集团内部，对第一个问题的回答是肯定的，而对第二个问题的回答是否定的。而自由派，对第一个问题的回答是否定的——或是可能的，而对第二个问题的回答则是肯定的。我们倾向于自由派的观点，但也并非完全同意。就两派的争论而言，都存在着一些需要澄清的疑点，我们随即就将说明这些问题。

首先是通货膨胀。政府支出引起通货膨胀吗？正如我们将看到的，这是一个具有问题疑点的问题；没有绝对明确的答案。但我们可以通过寻找它们之间的共同点，缩小分歧的范围。每一个人都同意，在一定的条件下，政府支出具有产生通货膨胀的倾向。这些条件被描述为“充分就业”，即，在现行工资水平下，只能存在着非常少的工人再寻找工作，绝大部分工厂和设备都根据名义生产能力得到了充分利用。当出现这样的情况，增加的政府支出将推动价格上涨；或由于对劳动力需求的增加，导致工资水平上升；或由于想制造比工厂设计能力多的产品，导致成本花费的增加。因此，在经济全面繁荣的情况下，没有一个有正确思维的人会倡导增加政府支出。

然而，即使在这一确定的情况下，也需要做一些解释。第一，充分就业是这样一种情况，即任何一种额外的支出都将导致通货膨胀。与过多政府支出导致通货膨胀一样，过多的家庭支出或商业支出也将导致工资上涨或成本上升。因此，来源于政府的额外支出是重要的这一点并非是事实，在充分就业情况下，任何行业的任何一种购买力的增加，都会带来问题。

如果我们在这样一个国家，并想增加政府支出——比如说，军备建设或城市更新改造项目——避免通货膨胀的惟一方法是在其他行业中减少支出。在充分就业条件下，不可能在不带来通货膨胀的后果而有更多的战争准备或福利，除非通过减少家庭或商业的购买，或两者同时减少以增加政府支出在国内生产总值中的比重。

当经济中存在较高的失业率及低开工率时，一个不那么明确的情况包含着经济规模的另一个层面。能在这样的情况下增加政府支出而不提高价格吗？持续了几十年的传统思维认为，你可以做到这一点。成千上万的无业工人，闲置的机器设备，使得无论因何种原因花费更多而不至于抬高价格变得似是而非了。或许最令人信服的情况是美国 1934—1940 年的经历，当时由于政府支出的刺激，国内生产总值增长了 50%，而价格上升不超过 5%。

这一信念并不像在大萧条时期那么受人推崇。任何经济在运转良好的时候都比较差的时候更有通货膨胀倾向——这一问题我们将进一步研究。因此，今天并不那么容易确定政府支出的增加，甚至在高失业率及大量工厂闲置的情况下不会导致价格上涨，同时，伴随着高就业和高产出。另一方面，

同样不幸的结论也适用于商业支出增加，或消费者购买力的增加。如果我们生活在一个有通货膨胀倾向的体系下，任何需求方面的增长——不仅仅是政府——都有可能推动通货膨胀。

自由派和保守派的争论可以划分为两个问题。第一，政府支出所带来的产出和就业的额外增加是否值得以它可能引起的额外的通货膨胀为代价？大体上，自由派持肯定态度，而保守派持反对态度。这也是我们将要进一步考虑的问题。

第二，政府支出及私人投资在产出增加方面的相对效率。保守派认为，私人对工厂、设备的投资，增加了制造能力，由于有更多可购买的商品，从而最终减缓了通货膨胀。相反地，公共支出几乎不能增加可售的商品，因此，直接推动价格上涨。

对于这一争论，仍然需要澄清一些新的问题，而不是重复过去老生常谈的观点。当争论的问题使用"公众"与"私人"支出这一术语时，我们倾向于获得意识形态上的热情，而非分析上的洞察力。毕竟，"公共"支出可以是为了购买轰炸机，这当然不会增加可售的商品；或是为了教育，这或许会增加劳动力的产出。私人产出可能会集中于高技术或高层的豪华宾馆。另外，某些私人投资只能是在公共投资的同时或公共投资完成之后才能进行投资：在建造汽车工业之前，必须已修好了高速公路，在公共的煤港建成后，才能进行出口煤的加工。因此，我们的观点是，某些支出确实比其他的支出更易导致通货膨胀，但这些支出并非总在公共领域内。需要对这一争论的特殊性进行检验，而不是不分青红皂白，乱打一气。

问题的更深层是政府支出引起通货膨胀的程度有多大。

这集中于政府筹资的方式。保守派并不反对政府直接从私人部门借钱——例如，通过发行学校债券——或仅仅通过发行储蓄债券。保守派或许反对花费资金的用途，但他们不认为借家庭或商业的存款有通货膨胀倾向。为什么纽约借钱改造地铁系统比爱迪生公司借钱革新其发电站更易导致通货膨胀呢？通货膨胀的争论集中于联邦政府通过发行国库券直接从联邦储备银行筹资。这被称为货币化债务。债务的货币化增加了银行借钱的能力，正如我们将在下一章看到的那样，它同在金融体系中增加货币量相同。所有的经济学家都同意，增加货币数量通常是有通货膨胀倾向的。争论的核心是，货币是否是导致通货膨胀的主要的——或惟一的罪恶根源。我们自己的主张是，销售政府债券筹措公众支出可能会有助于支持通货膨胀——因为创造信用更加容易（我们将在下面讲述此问题），但是，它与出售政府债券筹集公共支出是通货膨胀的罪魁祸首的说法根本不是同一回事。看来，在我们更深一步研究货币和通货膨胀问题之前，我们将不得不满意于这个使人莫明其妙的答案。

需求管理

现在我们转向争论的第二个核心问题——是否政府支出能真正增加国内生产总值。本质上，自由派持赞同意见，而保守派持反对意见。我们将根据我们的理解展示两方面的观点。自由派的观点对我们来说是非常熟悉的，因为他们已经在我们的著作中得到了具体表述。他们依赖于现在我们非常

熟悉的两点。第一是政府——总是意味着当地、州、联邦——生产一系列的产品，这些产品在对外公布前必须被逐个检查。当我们审视政府时，我们看到了大坝和排水系统的建设、研究支持以及水土流失治理的项目，就如同看到政府福利账户的支出、政府机构的膨胀以及对 B－1 轰炸机的过多花费一样。因此，我们当然相信，政府支出能增加国内生产总值，因为政府支出是国内生产总值的一部分；我们当然相信，当政府投资于一些优选的公共项目时，在一定范围内能增加产出。

确实，自由派和许多保守派日益增加的共识是：政府能通过支持基础设施建设而在经济中扮演重要的角色。基础设施是一个覆盖那些过时的公共资本的词语，如大坝、水路、公路和类似的——巴拿马运河是所建的最大的基础设施工程——及新兴的促进成长的公共事业如研发及最重要的教育，等等。

在 1990 年，经济学家大卫·艾伦·阿瑟奥尔出版了一份研究报告，他认为，在里根和布什时期的近十年公共支出的忽视和削减已经耗尽了公共资本的存量，以至在基础设施上 1 美元投资比 1 美元花费在私人投资上带来的国民生产总值的增长更强劲。这一观点最初遭到广泛的怀疑，而现在却已被研究所证明是正确的。经过通货膨胀调整后，政府在基础设施的支出仅为 20 世纪 60 年代水平的一半！不幸地是，在克林顿总统的第一个任期，削减赤字的压力成了弥补这一严重问题的拦路虎。从此，“平衡预算”的修正案被建议去修正所有违反宪法的赤字，除非遇到特殊情况，如战争，或当国会绝大多数成员投票支持具有特定目的的赤字。超过 1000 个经济学家，包括 9 个诺贝尔奖获得者及本书的作者签署了一个对此修正案的公开的抗议。我们将看它的进展如何。

第二个问题到现在仍被反复陈述，即政府通过借入存款并支出他们能够弥补国民生产总值的需求缺口，且同商业部门一样有效。宏观经济学给我们带来的一个最重要的概念突破是，相对于其他部门而言，重视政府部门怎样起到了一种平衡的作用。在商业部门不能这样做的时候，政府部门可以通过借款和支出发挥这一作用；当私人部门没有足够的结余的时候，政府可以控制它的支出——实际上动用自己的预算盈余。

因此，自由派一方强调政府作为需求管理者的作用，在创造我们所需要提高到绩效满意水平的需求量方面负有责任。那并不是说需求管理是一件容易的目标。曾有一段时间，但不是很久以前，当自由经济学家畅谈经济"微调"时，好像我们能精确地调整就业和产出水平。这种乐观主义在消失之前盛行了很长时间。我们知道，很难使经济高速运转却不导致通货膨胀上升到一个不可接受的地步。我们知道，我们不能提高或降低税收或支出，好像它们仅仅是等式中的数字。公共舆论、政治联盟以及在经济运行中的结构阻力的现实性，使得人们乌托邦式地想像政府驱使经济走向某些方向，就如同在风平浪静的天气中驾驶船只。现实却更像拿着指南针在暴风、巨浪和逆流中前进那样。

诚然，事情比我们所描述的更糟。需求管理不仅仅要在狂风大浪的海面上逆风前进，而且它也是现代商业周期的主要原因。我们不能将萧条的原因仅仅归于私人投资的滞后。在某种程度上，二战后，每次萧条都与联邦赤字政策相关。在1949年，1954年，1957到1958年，1960到1961年，政府削减了军事支出，但却没有通过削减税收或提高居民消费水平来

进行弥补。在 1969 到 1970 年，1974 到 1975 年，1980 到 1982 年间，以及在克林顿的第一个任期内，政府为降低通货膨胀，特意采取政策降低经济增长速度。通货膨胀未受到多大影响，而经济却遭受了严重的打击。

因此，需求管理不是万能药这一点非常清楚。在排除困难的过程中，可能会导致新问题的产生，或许与要解决的问题同样严重。但是，在我们赞同的观点中，需求管理仍是一个不可缺少的工具。这是由于经济与生俱来易受来源于多种因素的经济周期的影响，如来源于商业投资的不确定性，乐观或悲观的预期影响，消费者购买及政府政策本身的变动，如军事支出变动的影响。如果我们要去避免这种经济周期的影响，我们将不得不利用公共行业进行调节——当私人部门经济减缓时，增加公共支出；当私人部门经济加速时，减少公共支出。二者选其一，我们可在公共支出保持不变的情况下，通过提高或降低税收来调节需求。事实上，我们做得并不好，有时甚至是执拗的，但这并不意味着我们应当放弃联邦政府的管理。我们面对的挑战是，学习如何更好地运用需求管理。

硬币的另一面

上述是自由派经济学家看待问题的方式。但另一方面，完全不同的观点，是由保守派经济学家甚至包括具有相似观点的政治家所支持的。在里根总统时期，他们被称之为“供给学派”经济学——就是说，在经济持续发展的基础上，只有私人部门能增加国民产出。这一术语现在已不被使用。经常被

引述的原因之一是，降低税率将传递提高产量动机的信号，因此，尽管税率下降，政府税收却会上升。税收削减了，产量也相应地做出反应，但是，产量增加部分仍不足于增加税收。

近年来，许多保守派经济学家及政治发言人提出了一个新观点。它没有一个专一的名称，但其主旨是，政府最终将没有任何根本性的或持久的方法去改变经济体系的自发运转——也就是说，这一力量来源于经济自发自然的运转。这些经济学家谈到，自由市场中的失业率，反映了工人供求状况的自发力量。

这一普通的内生的就业率猛一看起来是令人信服的。这意味着在任何时候的就业水平将反映在国内雇主对劳动力的需求，雇主可被描述为是"理性的"——也就是说，精明的、利益趋动的商人将雇用如他们所预期的、有利可图的劳动力的数量。他们面对的将是在对现状及前景预期判断后认为工资水平合理的工人。确定的就业水平将是雇主和员工讨价还价斗争的结果，正如市场协调买者和卖者的不同价格一样。

从这一合情合理的正确分析中，可得出一个非常有利的政策结论。在一个市场中，就业水平是在社会中可得到的信息的集合体。这一就业水平或许太高而不能保持，结果是工资下降，或者由于工人太少，劳动力短缺、工资上升。但那并不会使前提无效：毕竟谁会知道在任何时刻，"真正"的经济情况是什么呢？保守派主张，没有比由一个较少受到干预的市场配置形成的可接受的工资率及相应的就业水平更好的方式了。

关键在于政府不能增加能导致更高水平的就业情况信息的信念。也就是说，那些阐明政府政策的人同样也不"知道"

真正的市场情况，也并不比参与者的集体智慧好得多，因此他们的判断也不能代表市场本身。

主流保守派的结论如下：政府不能设定最低工资水平。政府也不应采取不必要的经济行为。它不应采取履行其“合理”责任的不必要的经济行为。它也不应通过“促进就业”工程来推动需求，这在市场本身没有任何根据。或许政府支出会改善现在的就业情况，但那将是非常幸运的：因为市场包含了很少被明智和有效利用的信息，所以不存在增加信息集中式存储的方式。

这就将我们带回到我们在第7章末所提出的问题——我们应为下一次的经济繁荣做些什么呢，是不是坐在那儿等待它的到来？确切地说，根据我们刚刚检验过的看法，政府可以通过对基础设施的投资——快速列车及对工业的研究和发展的支持，扶持教育及城市内部改建，以及其他的公共措施，促进经济的繁荣，这一点是可以想像的。

我们必须熟悉这一争论，为何这一巨大的改变能由政府付诸实施及为什么它不能。我们也听过很多关于为何政府更像私人投资及为什么它不是；为什么它能真正地改变经济概况和为什么它不能。

那么，最终一个人应该如何接受这一问题呢？是因为在争论的最后，一派的观点看起来比另一方的观点更深刻和更令人信服？我们可能会这么想。但是，是否是因为我们公开地支持或反对某一方的观点了呢？我们怀疑其他的因素也经常起到了重要的作用。

在这里，一段轶事可能有助于说明这一问题。在《第一流的新国家》(The First New Nation)中，社会学家西摩·马丁·

李普斯特(Seymour Martin Lipset)对比了两个面对同样挑战而应对方式截然不同的两个国家。这两个国家是加拿大和美国,面临的挑战是大量荒芜土地的出现。两个截然不同的民族英雄在这一类似的情况下出现了。对加拿大人而言,是穿着鲜红外套的骑警将国际法规带入新征服的土地上。而在美国,是牛仔,他们制定自己的法律和秩序。两种不同的英雄的选择证明了文化的影响,这些共同的影响,在许多社会选择方面,强有力地影响着我们,包括我们是否相信政府领导我们走向经济繁荣的可能性。这又一次证明了,经济学并非社会体系的基础。经济是社会中至关重要的一部分,但所有社会最终依赖价值观、信念及前人创造出的社会制度,影响他们创造不同未来的方式,且历久犹存,无论好坏。

10. 什么是货币

我们已经有了对宏观经济学的初步认识，但并不完全。直到我们理解是什么伴随消费和投资流动，我们才能真正理解宏观流动是如何运行的。我们将其称之为“收益”或“产出”，但我们知道，实际上是其他的东西：它就是货币。因此，我们将用两章的篇幅来说明什么是货币，因此，我们将从最初的宏观观点转向微观观点。

经济学家抱怨那些认为银行是装满钱的仓库这样的持久的误解，并与之斗争。银行里装满了什么呢？那正是我们在本章中将要说明的。

现金和支票

让我们从问什么是货币开始？硬币和通货当然是货币。但支票是吗？支票存款是吗？储蓄存款是吗？政府债券是吗？

答案有些武断。基本上，货币是任何我们可用于购买的东西。但有许多金融工具能用于这一目的——它是一组流动性不同的金融工具，其用于购买商品的难易程度不同。法律

规定，硬币和通货是货币，他们被定义为法定货币：卖者必须接受他们作为支付手段。支票不一定要被接受（我们经常在饭店的告示牌上看到，拒收支票），尽管事实上支票已成为一种最频繁的支付手段。现在，与支票签发通常依赖经常账户一样，也可以依赖储蓄存款账户。政府债券也可以偶尔地作为支付手段。

这样，大量东西都可被算为货币。到目前为止，最重要和一般的定义是公众手中的现金加所有的经常账户，因为经常账户被称之为活期存款（因为，不像所有的储蓄存款账户，他们必须根据提取需求进行支付）。

在这两类货币中，通货是我们最熟悉的形式。然而，甚至关于通货也有许多谜。谁决定社会中应有多少货币？硬币或纸币的供应是如何被控制的？

我们经常认为，货币的供应是由发行货币的政府规定的。但当我们考虑这点时却发现，政府并非是交出货币，而且一定不是硬币或纸币。当政府支付时，它通常是用支票。

那么到底是谁限定了流通中的货币量？你可以通过问你自己决定带多少现金来回答这一问题。答案是，当你需要更多的现金时，你会兑现支票；而当你有比所需的现金多的货币时，你会将钱存到经常账户之中。

你所做的也是每个人所做的。在任何时候，公众所持现金都既不多于也不少于他们想要持有的现金数。当需要更多的现金时——如在圣诞节时——公众通过兑现支票取得现金；当圣诞节过完后，店主（他收了公众的货币）将现金存到自己的经常账户之中。

因此，我们拥有的通货数量与我们的银行账户的规模有

明显的、重要的关系，因为如果我们的账户与它们不相对应，那么我们将不能签署兑换现金的支票。

那么，这是否意味着，银行保险库中的货币量和我们在银行的经常账户的总额相同？不，它并非如此。但为了理解这点，让我们领会我们为获得信用而存到银行的货币的全过程。

当你将钱存到一家商业银行时，银行并不以一叠特别标记的纸币或者以某些付款人开据给你的一束支票的形式为你持有货币。银行仅仅是简单地记录你的存款，标出你的"账户"信用——一个计算机纸带记录了你当前的账户平衡情况。当一笔现金或支票归还给你后，这些现金伴随着银行的现金金库的零售账户中消失了——出纳员从抽屉中取出这些现金，并当着你的面核销——支票将被发送到其签发行，在那里，他们将根据支票的背书人签发的数量进行兑付。

因此，你可能根据你的意愿艰苦地搜寻你满意的银行，但是，你将会发现除了一本你名下簿记账户外，根本就没有货币。这看起来似乎是一种非常不真实的货币形式，可是，事实上，你可以到出纳的窗口呈上支票，兑换现金以证明你的账户是真的。

但是，假定你和所有其他的存款人想在同一天将账户里的货币兑换成现金。你会发现令人震惊的事情。银行可能没有足够的现金来兑换所有存款人的账户。如在 1997 年，在美国所有的现金需求和支票账户总计超过 1 亿美元。但银行所有的现金和硬币仅是其三分之一。

乍一看来，这仿佛如同一种事情处于高度危险的状态。但第二部分的思想是令人放心的。毕竟，大部分人将钱存到

银行中是因为现在不需要钱，或者是因为付现金比用支票麻烦得多。然而，某些储户将需要现金总是可能的——不仅仅如此——而且是确定的。那么，银行需要多少现金呢？合适的持有数额是多少？

联邦储备体系

许多年来，银行自主决定安全的应对储户需求的存款准备率。然而今天，大部分大银行都是联邦储备体系的会员，为强化银行行为，中央银行体系在1913年建立起来。在联邦体系下，国家被划分为12个区，每个地区都有由会员行拥有的联邦储备银行。12家联邦储备银行中的7家在华盛顿轮流组成联邦储备委员会进行协调。由总统建议到参议院的一致同意，委任委员会的会员以14年的任期，他们构成了一个独立的货币权威机构。

联邦储备委员会最重要的作用，是在国会规定的限度内，为不同种类的银行设定储备金率。历史上，城市银行的活期存款的储备金率在13%至18%范围内，乡村银行的储备金率略低。现在，存款准备率是由银行的规模和存款的类型决定的，变动范围从最大银行的18%到最小银行的8%。联邦储备委员会也设立定期存款（相对于储蓄存款账户的技术术语）的存款准备率。根据取钱的难易程度不同，其变动范围从1%到6%。

联邦储备银行扮演的第二个重要作用是，它们采取与银行服务大众的同样形式为其会员银行服务。会员行将从其他

银行获得的支票存在他们的联邦储备账户上。结果是，银行通过联邦储备体系进行相互间的清算，因为他们的储户通常像在其他银行开户的人签署可支付支票。同时，每个会员行在联邦储备体系中保持账户平衡——它的“活期账户”——被认为是支付储户的备用金，就像它保险柜中的货币一样。

我们看到，银行在一种被称为是部分储备的体系下运行。也就是说，所有活期账户的一个特定的部分在所有的时间段需要以现金或联邦储备银行（正如经济学家和银行家所称的联邦储备）存款的形式存在。最低储备规模是由联邦储备委员会决定的。正如我们可能会想的，它并非是为银行储户提供安全的保证。在部分储备体系下，如果所有的储户决定同一时间从所有的银行提取现金，银行将不能提供所需的现金并将不得不关闭。我们称之为对银行体系的挤兑。挤兑已成为最惊人的和最有破坏性的经济现象。正如我们将看到的，现在，由于联邦储备银行能给其会员行提供巨大数额的现金，因此，挤兑已不再是一个最直接的威胁了。

但是不管风险有多小，为什么会招致挤兑的风险呢？部分储备体系的好处是什么？要回答这些问题，让我们重新看一下你的银行。

假定储户在银行存了 100 万美元，联邦储备率是 20%，这是一个比实际简化的数字。那么我们知道，银行或者要在金库中有 20 万美元的现金，或是在联邦储备银行中有相同数额的存款。

考虑了提款因素之后，银行如何处置其他的存款呢？如果只是存在银行手中，作为头寸或是联邦储备的存款，银行资金的流动性将很大——也就是说，银行有大量的立即支付的

现金——但这不是创造收入的方式。除非它对其活期服务收取高额的费用，否则，它将破产。然而，通过提供一种有价值的服务，银行仍有明显的创收的途径。银行可用所有不作为储备的现金和支票放贷给家庭、企业，或者投资企业债券，或政府债券。因此，这不仅能获得收入，还将有助于商业投资和政府借款。

这样，部分储备制允许银行运用存款进行借贷或投资。但这不是其惟一有效的目的。正如我们将在下文看到的，部分储备制将给联邦储备提供指导银行体系借多少或投资多少的手段。换言之，部分储备制是一个杠杆，通过它，联邦储备银行能控制银行体系中的货币量——也就是银行能接受的存款数量。

纸币和黄金

下一章，我们将考虑联邦储备如何管理货币。但在我们离开关于什么是货币的问题之前，我们将消除最后一个谜——即货币(硬币和纸币)实际上来自哪儿，又将去往哪儿。如果我们检查大部分纸币，我们将发现它都有“联邦储备”的标注：那就是，它是由联邦储备体系签发的纸币。我们现在理解了，公众是如何得到这些纸币的：它仅仅是从活期账户中提取出来的。当取钱时，商业银行发现他们能提供的现金短缺，让联邦储备分行运来他们需要的新钞。

联邦储备银行做什么呢？它从其金库中取出一包包一分的、五分的、一角的、二角的货币，这些印好的纸根本没有货币

意义;付给其会员行相应数量的货币,通过全副武装的车运钞。只要这些成捆的钞票仍是会员行的所有,这就仍然不是货币,但很快他们将被传到公众手中,在那儿他们就是货币了。当然,别忘了,结果是公众在活期账户中的钱减少了。

这一发行货币的过程能永远进行吗?联邦储备能印他们想要的那么多数量的货币吗?假定联邦储备的权威人士决定向铸币厂订购价值1亿美元的纸币。当这些纸币到达联邦储备银行时会发生什么呢?答案仅仅是,它们将落满灰尘。除非公众需要现金,否则,联邦储备将没有办法发行这些货币。公众能得到的现金的数量,总是限定在其活期账户的数额以内。因此,"滚动印钞机"的幽灵必须被灵敏地监视。在一个像希特勒之前的德国这样的国家,大部分居民用现金支付而不是用支票,在流通中,比那些像我们国家这样的流行支票的国家更容易获得现金。通货膨胀的原因有许多,但印钞并非其中的一个。

在发行货币的过程中没有限制吗?最初是由国会强加的限制,要求联邦储备持有至少与25%的现金价值相等的金币流通券(gold certificates)。(金币流通券是美国财政部发行的一种特别纸币,追溯到富特·诺克斯的百分之百的金本位制时期。)在20世纪60年代,不断飙升的通货膨胀率和美元国际价值的下降,逐渐导致了黄金储备不再是法定准备金的结果。基本上有两条出路。一种是改变黄金储备率从25%下调到10%。第二种方式更简单:废除黄金本位币的地位。这正是国会在1967年所做的决定。

黄金本位制的存在或取消有何不同呢?从经济学家的观点看它没有任何区别。黄金是一种有很长历史,并使人联想

到富裕的金属，因此，用黄金作为货币的支撑，不可否认的利用了心理因素。但是，除非货币与黄金百分之百可兑换，否则任何货币都需要它的使用者的忠诚。如果那个忠诚被破坏了，货币就变得没有价值了；只要它毫无问题，纸币就等同于黄金。

当涉及国内的货币时，黄金作为或不被视为货币绝对是一个心理上的问题。但这一点值得进一步研究。假定我们的货币和黄金百分之百可兑换——事实上，我们仅仅是用金币作为货币。它会改进我们的经济运行吗？

在金本位的某些体制下一直反复存在着利益上的恐慌——尽管不是这样，当然，也涉及到对金币的信任。但一个瞬间的反应是，黄金本位将给我们带来非常棘手的问题，而在我们当前的货币体系下处理起来却非常容易。这就带来了问题，当经济需求改变时，我们怎么样来增加或减少货币供给。金币作为货币，我们不是冻结货币存量，就是听命于我们在金矿发现或增减我们手头黄金的国际贸易趋势方面运气的怜悯。顺便说一句，金币并不能避免通货膨胀，正如许多国家已经发现的那样，当不正常的国际贸易或幸运地发现了金矿，持有黄金的数量超过了实际需要时，通货膨胀也会发生。

那么，我们又如何解释世界范围内的抢购黄金的冲击——这一冲击使黄金的美元价格从1盎司35美元——1971年末的黄金兑美元的官方价——在这一价格再一次下跌到一半前，提高到1979年超过800美元的水平？

经济学家们再一次对这一现象不能给出合理的解释。黄金本身并不比银、铀、土地或劳动力有更高的价值。事实上，如果严格地说来，仅以作为一种资源的使用价值来判断，在人

类需求的范围内，黄金的需求相当低。富人或穷人，久经世故的人，或无知的人需求黄金的惟一原因在于，几个世纪以来，黄金是一种能带来并保证我们好运的金属，在困难时期，我们求助于这一持久的财富象征作为为将来储存购买力的赌注。不管如何，黄金在几个世纪以来，一直被视为人类最可信的"价值的储藏"。黄金将永远有价值吗？如果是这样，有多大的价值呢？这一问题绝对无法得到回答。

货币是一个高度复杂和奇特的发明。曾几何时，几乎可想像的任何东西都曾被作为货币符号：鲸鱼的牙齿、羽毛、贝壳、树皮、皮毛、毯子、黄油、烟草、皮革、铜、银、黄金及（在最先进的国家）画有图案的纸，或仅仅是计算机打印出的数字。事实上，任何东西都可被用作货币，只要它是自然的或是可强制的稀缺品，以至人们只有通过精心设计的方法才能获得。然而，在所有的符号之后，是忠诚的集中需求。只要我们相信，货币就担负着不可缺少的功能。它将在我们不相信的时候丧失这一功能。货币已很好地被称为"人们以此为生的许诺"。

11. 货币如何运行

每个国家都有一个基本相似的货币体系。结果是，所有国家都有中央银行，其主要职责类似于联邦储备委员会——主要是，对货币供应的方向和数量加以控制。

所有中央银行的目标都是相同的。他们试图保持经济运行与"适当的"货币供应量相匹配。如果货币供给不足，经济将如同穿着紧身衣——家庭和商业同样地不能从银行中获得信贷，结果是，他们也会收缩自己的经济行为；如果货币供给过多，家庭和商业会发现他们的银行存款数目比平常多，因此，将倾向于增加消费，或由于银行利率低而增加消费。

看起来，联邦储备委员会的任务很容易。它要做的所有的事情是衡量经济的温度，并依次调整货币数量。如果经济"过热"，通货膨胀恶化，很显然就到了减少有效货币量的时候。如果经济疲软，失业上升，则应增加货币量。因此，听起来，好像中央银行的工作是个简单的工作。正如我们将看到的那样，其实并非如此。

联邦储备委员会怎么运作

一个中央银行如何增加或减少货币供应量？正如我们在上一章所看到的那样，关键在于，部分储备体系使得银行能运用“超额”准备金进行贷款或投资。简单地说，超额准备金就是在联邦储备委员会手中的现金或存款，它远远超过他们的客户合法要求兑现存款的数量。本质上，美联储是一个被设计为提高或降低它的会员行存款准备金的体系。当美联储提高存款准备率时，其会员行发现，他们缺少用于放款或投资的准备金。相反，当美联储降低存款准备金时，其会员行有更多的准备金用于放款或投资，因此，能获得更多的利润。

事实上，美联储可通过三种方式采取行动。第一是通过直接改变存款准备金本身。由于这能影响所有的银行，因此，改变存款准备金率是一个非常有效的、影响放松或收缩银行信用的方式。但是，由于它无差别地席卷了整个银行体系，因此，只有在罕见的情况下，才被运用。

第二种控制方式是运用利率作为货币控制的手段。准备金短缺的会员行有一个特殊的权利，在他们试图实施的情况下，他们可以向联邦储备银行借准备金，并将其增加到他们的准备金账户之中。

联邦储备银行当然对借出的准备金收取利息，这一利息被称为贴现率。通过提高或降低贴现率，联储能吸引或排斥会员行借款或增加在联储的准备金。同改变准备金率相比，改变贴现率是一个更温和的手段，它允许每个银行自主决定

是否希望增加准备金。另外,改变贴现率倾向于影响整个利率的结构,或者抽紧或放松银根。当利率高时,银根抽紧。这意味着,不仅借款人得付高利息,而且银行在判断商业贷款申请时也更严格和挑剔。相反地,当利率下降,银根放松,这就意味着,不仅贷款便宜了,而且借款更加容易。

尽管调整贴现率可以作为控制货币供应量的一种主要的工具,并且在某些国家经常被使用为控制货币供应量的工具,但是,在美国却并非如此。联邦储备委员会不允许银行在当前的贴现率水平下借钱。贴现的"窗口"是银行为弥补其准备金赤字而进行小额借贷的地方。结果是,贴现率更像是联储希望看到发生什么的信号,而不是决定银行总的借款情况的行为驱动力。

到目前为止,最频繁运用的是第三种技术手段:公开市场业务。这一技术允许美联储在公开市场上,通过购买或销售美国政府债券来改变准备金的供应。

它如何操作?让我们假定美联储当局希望增加会员行的准备金。他们在债券市场上从一些交易商手中购买政府债券,并将向这些交易商支付联储储备支票。

请注意这些支票:他们并非由任何商业银行签发的!他们是由联邦储备银行自己签发的。当然,一个出售债券的交易商,就对待其他支票一样将联邦储备支票存进他或她的商业银行。他或她的银行就像对待其他支票一样将发送联邦储备支票要求增加它自己户头的信用。其结果是,尽管每一个家商业银行失去了储备,但是,交易商银行将增加储备。因此,从平衡的角度讲,整个联储体系比从前具有了更多的贷款和投资能力。因此,事实上,通过购买政府债券,联邦储备委

员会是将钱存进了它的会员行账户之中，因而给他们创造了超额的储备。这就是常说的债务货币化的含义。

相反地，如果货币当局认为会员行的准备金太多，他们将卖出债券——美国财政部的债券构成联邦储备银行的资产的一部分。整个操作过程相反。证券交易商或其他债券购买者将从他们自己开户的商业银行发送支票给联邦储备委员会支付这些债券，这次，美联储将从它的会员行兑现支票，缴收他们的账户，因此减少了他们的准备金。由于这些支票相对这一家商业银行而言没有出路，整个联储体系将遭受它的储备减少的状态。换句话说，通过出售债券，联邦储备当局降低了其会员行在美联储账户中的储备额，从而减少了他们的储备金。

因此，我们看到了美联储增加或减少货币供应的三种方式。它能够增加或降低银行的准备金。它能够增加或降低贴现率。它能够买卖政府债券。

这些技术运用得如何呢？美联储能精确地供应国家所需要的货币量吗？像许多经济问题一样，答案并不明确。但毫无疑问，美联储或国外的中央银行能改变货币供给。它们是否能够精益求精，稳操胜券，或如愿以偿，则是另一个问题。

实际上，美联储面临两类迥然不同的问题：

1. 它可能不知道去做什么。这确实并不意味着抨击联邦储备委员会的委员们的智力和对经济的老于世故的能力。，他们都具有出色的技术支持人员。恰恰相反，在大约持续了十年左右的时间内，它反映了已经成为绝大多数西方国家经济特征的“滞胀”这一令人不快的状

态。

"滞胀"意味着经济同时正在发生通货膨胀和停滞不前的现象。在许多行业中，尽管许多人找不到工作，但是价格依然上涨。这对货币当局提出了一个残酷的两难问题。如果他们认为经济的停滞不前比高通货膨胀更严重，他们将增加货币供给，但结果会导致生活成本的直接上升，并且对就业和经济环境没有明显的改进。反之，如果美联储更担心高通货膨胀而不是失业问题，它将减少有效储备。这将迅速导致就业的下降，特别是在那些严重依赖于银行融资的行业——如住宅建筑业，却又不能导致价格敏感的购买者债务的直接豁免。在以下的章节我们仍将讨论这一两难境地。但是，我们知道，它对所有的中央银行都提出了一个令人恐怖的问题。无论它执行何种政策——反通货膨胀还是反停滞——都将是非常痛苦的。没有谁能够提供快速的疗法。那么，危险是，中央银行当局将会犹豫不决，首先是放松银根，然后又收紧银根，然后再放松，然后再收紧。一而再，再而三。毫不奇怪，经济不可能对如此治疗有很好的反应。

2. 在做它寻求达到的目标时，它可能是无效。即使在美联储清楚地知道它希望做什么的时候，它也不能完成目标。美联储控制货币供应量的能力常类比为我们操纵一条绳子的能力。拉绳子很容易，推开它却很难。所以，美联储也是如此。通过许多方式，削减其会员行的准备金来紧缩银根很容易。但是，增加货币供给却不像减少它那么容易。美联储可以通过降低存款准备

率或债务货币化(在公开市场上购买政府债券),将储备金注入银行体系。但是,即使它确实不希望这样做的情况下,它不能强迫银行创造贷款。

一般地,银行愿意放款,但在恶劣的时期——如在大萧条时期——他们宁愿持有准备金也不愿冒险进入有风险的贷款市场。如果那成为事实,美联储为公众提供信用就无能为力。此外,美联储的任务是复杂的,这是因为,增减货币供应并不总是能增加或减少对商品和服务的支出。他们或许被用于增加或减少公众所持的现金数量。例如,假定联储官员预期通货膨胀加速,并决定抽紧银根,降低银行放款能力。如果事情正是朝那个方向发展,那么借款减少,消费减少。但如果公众对将来有同美联储同样的预期,个人会决定在"货币未贬值"前去消费。在这样的情况下,美联储的抑制行动会受到公众支出上升的危胁。

3. 国际化的发展限制了美联储的力量。这是一个新的且重要的发展。国际信贷市场对所有的工业化国家都是一样的。需要资金的美国公司可从德国或法国银行借款,就如同在本国银行借款一样。对在国外的公司也是如此。在后面我们将有机会更仔细地研究国际货币市场。在这里,认识到资金的跨国运动,严重限制了美联储或任何中央银行控制长期利率的能力就足够了,这是因为,借款者最后可向国外银行借款。

货币主义

这远不是美联储所面临的一个完整的问题清单。但是，它足以表明货币管理的技巧是何等之难。事实上，这正是因为这一技巧如此之难，并且因为政策的产出是无法预期的，以至于许多关注已经被最近数十年来崛起的货币主义所吸引，货币主义是由一个著名的保守主义经济学家、诺贝尔经济学奖获得者米尔顿·费里德曼在数十年前提出的一种新的货币管理的建议。费里德曼建议本身是非常简单的。他认为，在整个经济体系中，货币数量是最重要的，结果，他主张，货币供应量的管制不能屈从于联邦储备当局的判断。他指出，或许存在着最好的意愿，但他们将永远不能保证恰当的货币供应量。部分原因是因为任何人都无法知道经济在任何时候的实际状态——它需要花费数周或数月时间收集数据并分析它们。部分原因是因为所有的货币当局都落入了先期决策的窠臼，并需要花费大量的时间才能改变他们的先人之见和心理。这也是因为可能是似是而非的，判断他们可能比决定货币管理的方向更难。

根据费里德曼的观点，结果是所有国家的货币当局经常是，在他们试图持续控制货币供应量的时候，相反却增加了货币供应量，恶化了他们国家的情况，反之亦然。正确的药方是，在情况恶化时候加重恶化，而不是治疗它。

这种疗法是一种大胆的方法。费里德曼鼓吹说，货币供应量可以按照一个适合于一个国家产出长期增长的固定的比

例进行扩张。它断言，货币供应的这种方式不仅可以适应大量的薪水、存活和贷款的增长需要，而且货币供应十分稳定的增长可以服务于保持经济沿着增长的轨道前进。让我们假定，如果因为国际发展，我们发现我们自己跌进了衰退，货币供应的稳定增长将增加银行储备，鼓励他们扩张它们的贷款并因此最终让我们走出衰退。另一方面，如果我们陷入了突发性的通货膨胀，同样稳定和固定增长的银行贷款能力将起到自动抑制的作用，压制了银行针对通货膨胀吞噬客户需求的融资能力，并因此降低了通货膨胀的压力。

曾几何时，费里德曼的观点是非常具有诱惑力的。但是它也存在着问题。其中之一就是经济问题。试问，什么是或可能是经济的有规律的或名义的增长率？费里德曼的建议是以一个假定为基础的，它假定，我们生产商品和服务的能力是跟随历史趋势的，它反映了我们劳动生产率的长期增长。但是，进一步地检验表明，生产率的增长并不像我们曾经所想像的那样是自发的。此外，即使我们知道"自然"力在过去曾经驱使经济大约以每年3%的速度向前发展，难道我们就能够断言未来经济的适当的比率就是3%？假定环境约束需要我们放慢经济增长速度，或者顽固的失业表明我们应该加速经济增长？换句话说，我们也不能担保，我们需要一个稳定的经济增长速度，而不是适应正在改变的经济环境。

第二个问题是政治问题而不是经济问题。费里德曼要求我们停止联邦储备体系胡来，听任自然力量发挥作用。如果自然力不能发挥作用几年，那么应该做什么？即使经济已经失去了应有的速度，难道这意味着阻止我们提前扼杀经济？如果费里德曼的建议得到接受，假定一个依靠自然空气动力

的旅行者比驾驶飞机、控制机械的飞行员最终能够给我们提供更平滑和安全的飞行，那么我们可能就不得不这样做。

这大概就是费里德曼建议的致命缺陷。他反应了我们对于传统经济学的疑虑。不论是非曲直，上一个世纪的趋势已经体现在对联储体系的日益增加的干预进程之中了。这不仅是因为许多经济学家相信我们能够进行有效地干预——无论费里德曼以及追随者提出了大量的问题，而且是因为对糟糕的经济绩效"必须做一些事情"的日益增长的政治压力。支持和认可联储系统自行其事的意愿在很大程度上已经成为过去。亚当·斯密的哲学已经被扔在了一旁，而代之以凯恩斯主义。我们不能有效地进行干预，我们确实也不能带来我们期望的产出。换句话说，米尔顿·费里德曼的警告可能被事实所证实。但他的建议是不现实的，针对经济体制，我们将不能满意于被动的态度。"无所事事"听起来好像是一种可行的选择，但事实上它不是。

第三部分：

微观经济学——剖析市场机制

12. 市场如何运行

将经济学划分两个组成部分——微观经济学和宏观经济学——似乎是一种疯狂的说法。并且对于一个单一的经济来讲，的确是有点儿疯狂。然而，它是一个事实，不同问题的特定的类型——比如我们已经审视过的那些问题，来自宏观看法的那些高度强调总储蓄和投资以及政府支出的大量流动的问题，已经很清晰地显示了它们自身的性质，但是，同样的宏观看法确实不能清晰地揭示其他类型的经济活动，尤其是那些我们不得不处理的产出的类型。作为生产商或消费者，我们所做出选择的那些问题——已经对我们的经济生活产生了巨大的后果——需要一种不同的优势，其中之一就是要澄清买方、卖方、消费者和商人的活动。这就是市场本身的优势——杂货店、谷仓、购物中心——卖方和买方之间的互动提供了我们在研究 GDP 时所忽视掉的血肉般的联系。

价格体系

微观的观点马上就可以把我们带到观察价格这个问题上来，这一问题我们基本上是忽视的，除非我们在谈论通货膨

胀，探讨价格水平时才有所顾及。微观经济学要阐明特殊的个体价格在市场中是如何被确定的。因此，微观经济学从研究供给和需求着手，我们随时听说和使用这两个词汇，而无需关注它们的确切含义。

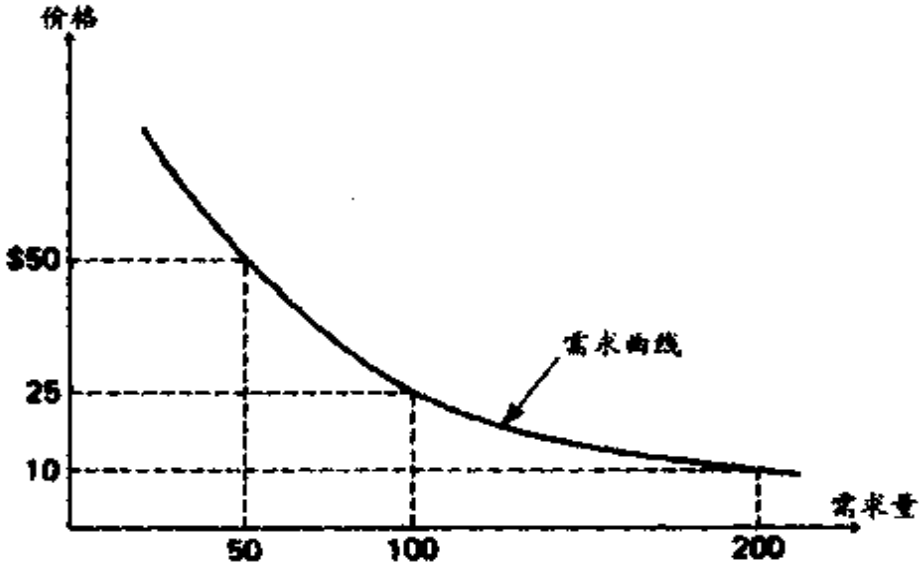
我们通常所讲的供给和需求就好比这一术语意味着经济生活中的某些通用的法则，比如，"上涨必然会导致下跌"的"规律"。但是，根本就没有这样的规律，即使存在，也绝对不会是供给和需求的规律。相反，供给和需求是理解卖方和买方在市场上的碰撞（竞争）是如何带来"结清"市场所需要的价格的一种方法——我们马上就要研究这个词——或者为什么碰撞有时候不能带来这样的价格。换句话说，供给与需求告知我们市场是如何产生经济体系的一种特定的秩序的，它以不同的方式将不同的角色在经济中联系在一起，当我们察看一下亚当·斯密关于经济世界的理论，翻一下本书第二章的内容就可以领会这一点。

所以，当我们在讨论需求的时候，我们将从澄清需求的含义开始。大多数的人认为这个词仅仅意味着一个特定的支出数量，就像我们所讲的对汽车的需求在下降，或者对黄金的需求在增加。但是，当一个经济学家把需求定义为市场解释的一个组成部分的时候，那不应是他该具有的意见。需求不仅仅意味着我们对一个特定的产品支出了多少，而且意味着在这个商品的这个价位上我们支出了多少，甚至还意味着如果价格发生了变化，我们还将要支出多少。

此外，在面对价格变化的过程中，经济学家们已经对我们的购买行为作出了一个重要的归纳。那就是，当价格上涨时，我们倾向于购买更少，相反，当价格下降时，我们的购买就会

增多一些。这听起来是一个再简单不过的概括，但是，我们可以看到，大量的需求可以在此基础上建立。有两个原因使得经济学家相信这是真的。首先，随着价格的下降，使我们具备了多购买一些的能力，因为我们的收入进一步扩张了；其次，随着价格的下降，我们将愿意增加购买，因为便宜的商品较其他的商品更具有吸引力。

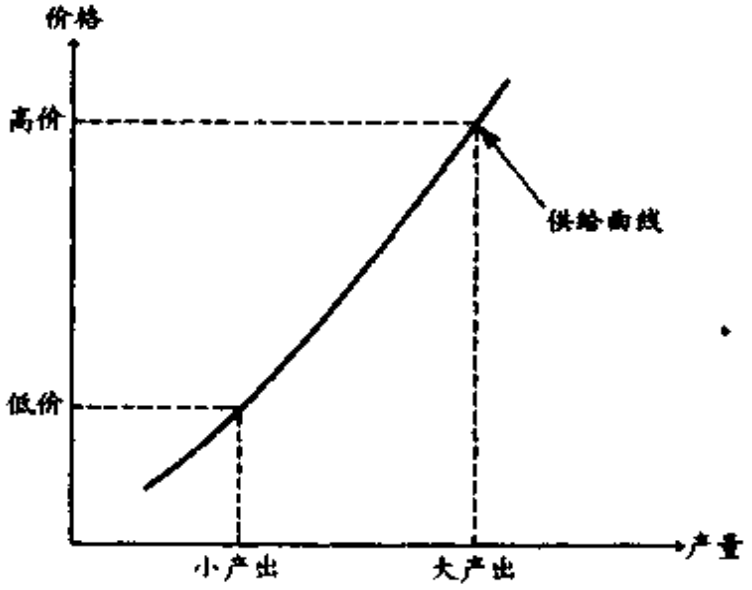
从这个似是而非的推论，经济学家们为我们的市场行为创建了一个用途十分广泛和十分有用途的表述，称为需求曲线。下面的图表向我们展示了这样的曲线。我们假设该曲线代表未来一周内针对不同的价格一个服装部门衬衫的销售情况。从图表上，我们可以看到，如果衬衫的单价为 50 美元，只能卖出 50 件。如果标价变成 25 美元，就可以卖出 100 件。如果单价变成 10 美元，将有 200 件可以卖出。



需求曲线

那么，究竟什么是供给呢？正如我们所预期的那样，卖方也同样对价格的变动有所反应，但是与买方的反应截然相反。价格越高，卖方能够和愿意投放市场的商品就越多；价格降低，情形恰恰相反。卖方毕竟被假定为利润最大化者，当商品价格上涨时，他们获取的利润也就更多。在这里，我们不探讨当数量增大时，制造商可以生产出价格相对便宜的商品。现在更进一步的问题是，在高价格的基础上，利用他们现有的土地和设备，通用汽车或者当地的农场主是否愿意和可能马上为消费者提供更多的产品，答案当然是肯定的。

因此，我们可以描述出一个价格上涨时的供给曲线来取代下跌时的需求曲线。需求增长上升多么陡峭，取决于当价格上涨时供应者能够快速为市场提供产品的数量。一个农场主可能将它归咎于一种特定的农作物。通用汽车也可能在三个月内就堆满了大量的汽车。下面就是一个典型的短缺供给曲线。



供给曲线

供给与需求的平衡

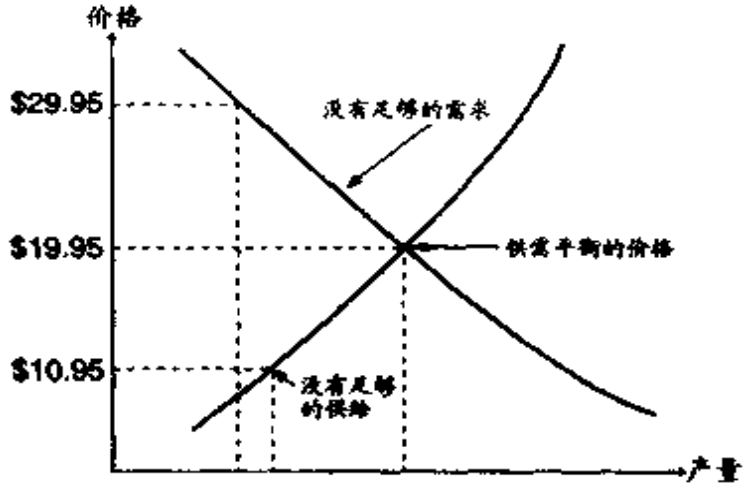
现在，我们已经作好了理解市场机制是如何运行的准备。毋庸置疑，你已经领会到了这一点。事实上，相对于购买者和销售者而言，供给和需求的行为是不同的和对立的，它允许市场机制去发现一个“结清”市场的价格——也就是说，买者愿意在这个价格上购买，卖者也愿意用这个价格来销售。

最好的领会供给与需求价格机制的方法是在我们的脑海中虚构一个模型。假设商店销售一种 29.95 美元一件的宽松上衣。仓库中有 100 打这样的宽松上衣库存，需要在一个月内全部售出。购买者认为这批上衣的价格太贵，也就是说以 29.95 美元一件的定价，不能将上衣全部销售出去。因为商店要减少损失，想尽快将这批已经购买的上衣脱手，而购买者却希望将购买的价格砍价到 10.95 美元。于是，销售工作开始了。事实上，购买者和销售者的动作都太快了，购买者想要重新订货，只不过是想要比上次价格要低廉一些的上衣，想要以 10.95 美元的价格成交，当然这其中还要有利润。而供给方发现，没有符合需求方要求价位上的商品可以提供。这就是对于价格低廉的宽松上衣有市场需求，但是没有市场供给。

问题在于：是否存在这样一个价格，它能使卖方和买方都乐于接受？答案是肯定的——这个价格使得宽松上衣的供货数量和需求数量相等。我们将从下面的图形中可以看到，“均衡的”价格是 19.95 美元。

这个点并不长久地停留在曲线上的某一个位置，它可以

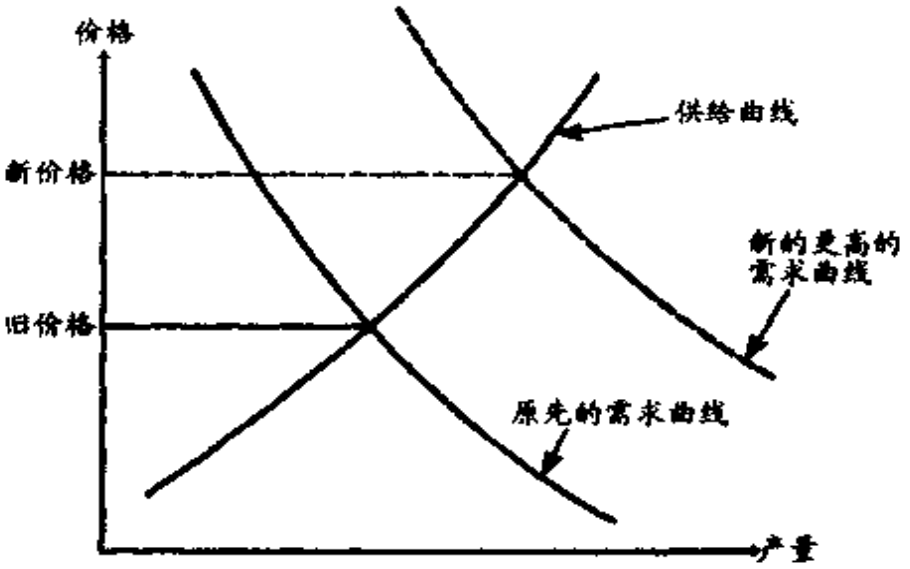
被划在曲线上的任何一个位置。需要记住的是曲线表示了购买者和销售者的不同行为;图形中的这个交叉点,清楚地表明价格的变动情况,这些不同的行为可能是相互兼容的,当你这样思考的时候,这就是值得关注的事实。

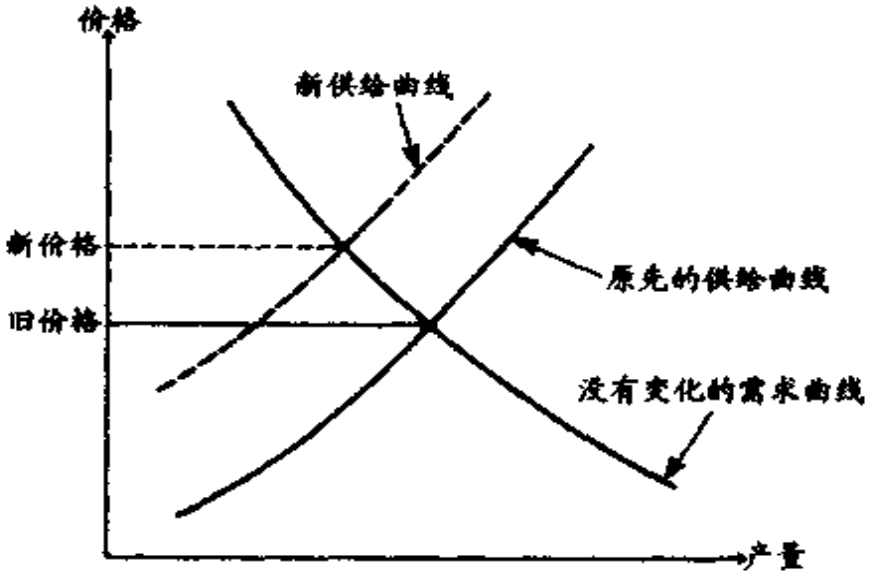


到现在为止,我们已经了解了什么是市场,如果让市场自己去处理,市场可以实现一个均衡价格,在均衡价格上,市场将结清。但是,市场很少——即使在某种状态下——听任自己行事。购买者和销售者经常改变着他们的品位或者体验他们的收入和成本的变化。结果,购买者用原有的价格去竞标一些商品,或者不愿意买得像以前一样的多。销售者也是一样,发现他们愿意在每一个价位上能够向市场供应数量较多或者数量较少的商品。实际上,每一个供给者和销售者知道我们可以很容易就画出来的简洁的供给与需求曲线形状。那么,究竟是为什么?

当然,答案是因为价格变化。当我们想且能够多买一些的时候,我们知道需求上升,每个人都知道需求上升的效应是

抬升了价格。在下一幅简洁的图形中，我们就明白了这一点。实线代表变动前的供给价格、需求价格和均衡价格——也就是说，高收入——推动需求。虚线代表当收入提高后需求的变化情况，对价格产生了什么影响。价格也上涨了。当然，市场机制也可以相反地起作用。如果收入下降了，需求也会下降——价格也会降低。





从另一个角度看，我们同样可以在一张图形中展示，或许因为成本的上升，当出售者不愿意供应同样数量的商品时到底会发生什么。当供应减少时，价格就会上涨，接下来的第二组数字表达得很清楚。如果供应量增大，价格就会下降，我们同样也能看到。

作为一个配给系统的市场

那么，看一看市场到底给我们解释了什么。所有能够支付得起且愿意根据均衡价格（或在均衡价格以上）的卖方和买方都将获得他们想要的商品。反之亦然。所以，所有愿意且能够按照均衡价格（或在均衡价格之下）供给商品的出售者完成销售。反之亦然。

因此，建立在一个均衡价格基础上的市场具有有效地将商品配置给一定买者的作用，同时，还可以阻止其他人获得这些商品。它认可了一些出售者的经营活动，并且否认了其他人的特权。注意，在这种情况下，市场具有排斥某些人经济活动的意义，也就是，无钱和没有欲望的消费者，或者不愿和不能根据特定的价格提供供给的供给者将会被排斥在经济活动之外。事实上，它就是配给机制。

我们关于价格体系作为一种配给机制的观点有助于澄清我们经常听说的两个词汇的含义，我们经常听说的这两个词汇就是——短缺和过剩，并一直被认为是对市场配给过程干预的结果。

每天，我们经常会说对于低收入阶层的住房是短缺的

——意味着穷人找不到他们能够承担得起的住房。然而，就正如我们所知，在每一个市场上都存在着不满意的消费者。例如，先前我们已经注意到，在宽松上衣市场上，所有的不可能支付或不愿支付19.95美元的购买者只能不买。难道这就意味着短缺？从经济学的术语上讲，不是。经济学术语上的短缺不意味着在一个市场中不存在不满意的消费人群。它真正意味着，那些愿意并能够接受流行的价格的人们没有一个人能够得到他们想要的商品。

在一个市场上，"结清"意味着不存在这样的购买者。确实，可能存在着大量试图购买16.95美元一件的上衣的购买者，但是，在这样的价位上无货可售。这样购买者想买也愿意支付16.95美元的价格，但是不能在这个价格上满足他们的需求，从而形成了此价位上的"短缺"。

为什么会出现短缺呢？答案必须在某些非市场的代理机构中去寻找——在中世纪，或许可能是教堂；在当今，可能就是某些政府机构。如果他们制定的价格低于均衡水平，那么那些不能买到16.95美元一件上衣的消费者便会涌向商店——因为发现没有足够数量的上衣满足他们的需求。在商店前的排队者，在他们离开之前，他们可以以比流行价格低的价格获得一定的首选物品。什么人可以不买呢？是那些愿意也可以支付高价格购买的消费者？还是那些新的仅仅能够支付低价的"幸运的"购买者？答案自然是前者，他们可以以更高价格在黑市或灰色市场上获得满足自己的需要。

与短缺相对应的就是过剩。假设政府的定价高于均衡的价格，例如，当谷物的政府定价高于自由市场的价格时。在这种情况下，供给的数量大大多于需求的数量。在一个自由市

场中，谷物的价格将降低，直到两者的数量相同为止。但是，如果政府继续支持这种产品，那么私人购买量就不会像农场主所提供的数量一样大。没有卖出去的那部分——就要由政府来购买。

这样"短缺"和"过剩"这两个词就意味着这样的情况，在这种情况下，购买者和销售者仍然保持活跃和不满，因为价格机制还没有把他们从市场中清除出去。这与自由市场是有区别的，在自由市场那些不满意于流行价格的购买者和销售者就不会考虑。那些对 80 美元一罐鲜鱼子酱没有需求的绝大多数的人，就不会抱怨鱼子酱的短缺。如果政府给鲜鱼子酱的定价是每磅 1 美元，马上就会出现巨大的短缺。

低成本住房又是一种什么情况呢？通常谈论便宜住房短缺时，本质上是我们用一种非经济的和带有偏见的眼光来看待这样一个独特的市场状况的结果。按照市场的标准，买不起房的穷人是在每个市场中都存在的配给过程中的一些例子。当我们将一些产品或者服务（看医生）认定为"短缺供应"时，我们只是意味着我们不赞成价格机制在特定的条件下是配置短缺资源的适当方式。我们的不赞成态度并不意味着市场不是一个与以往一样的高效的配置者。我们所不喜欢的是市场配给过程的结果。换句话讲，对于其所有的价值而言，效率不是我们判定市场系统的惟一标准。

效率这一词给我们带来的是市场运行最终的且或许最重要的方面。这就是市场比任何配给体系更为有效地配置商品和服务的能力。

毫无疑问，市场是人类历史上的一种最特别的社会创造发明。如果我们回顾一下古老的前市场社会，我们可能记得

他们经历了两种典型的磨难。如果他们主要由传统支配，他们就趋向于懒惰、被动和静止不动。如果任何事情都必须用一种新的方式来做的话，在传统的经济下，完成这些事情是非常困难的——例如，气候的变化要求探索一种新型的培育粮食或者参加比赛的方式。

一个命令体系，无论是古老的还是现代的，都具有一种不同的内在问题。在承担一个大型的项目方面，它是好的，但是，在运行一个复杂性的体系上，它是不好的。此外，在经济机制中政治权力的出现，不是作为官僚主义就是家长制，都是一种永无止境的无知和怨恨的源泉。

与这两个问题相反，价格机制有两个极大的优势：它是高度动态化的，并且是自我强制的。也就是说，一方面，它为转向进入这一体系提供了一条捷径，因为想像力丰富和有野心的人们试图尝试新的方法或者发明新的产品。另外，它允许这些个人得到一种公平的判决而不是首先要获得任何官方的许可：你要做的一切就是把你的产品卖出去！

市场的第二个属性（自我强制）对于配给功能尤其有用。代替配给证，对于黑市或者那些令人讨厌的管理员或者总是试图排在队前的消费者，价格机制在没有任何可看得见的行政机构或副作用的干预下运行。那些必须要加入计划编制，或者由此而产生的摩擦的精力，都已经被剔除在外，通过这种非凡的自我监督机制就变得好像是多余一样。伴随着这些我们已经列举的或验证过的难点，这种自我调控和自我修正的能力——尽管上面没有讲——已经将经济学与它的社会科学的姊妹学科分离开来了。

有些东西出现的时候都带有一些惊奇。我们把配给看作

是一种正式的、固定的分享物品的方法——像一张票、一块面包。这就好像是自由的、没有阻碍的市场流量的对立面。某些方式下的配给的确是很难的。同样，价格机制就起到一个配给的作用，严格地讲就像是配给证。金钱可以被想像成一种可通融的配给券系统。确实是没有什么比抓住市场服务的中心意图更重要的了。它们只不过是复杂的配给机制。

另一方面，这种机制也有其缺陷。如果这种机制是高效和动态的，那它也就缺乏价值。它认为，除了财富和收入以外，不存在合理的社会商品和服务要求。那些具备收入和财富的人被赋予了享受商品和服务的权力；那些不具备收入和财富的人就一无是处。

除了财富或收入之外，市场针对社会产出的任何要求的愚昧产生了非常严重的问题。它意味着那些继承了巨额收入的人们，尽管他们自身什么都不做，他们还是具有分享大量产出的权利。它意味着那些没有财富并且不能生产的个人——或许因为找不到工作——他们不能从经济机制中获取收入。仅仅为了恪守市场配置体系，我们就必须容忍路有冻死骨的惨状。

因此，任何的社会市场在某种程度上都要对价格配给机制的作用范围加以干预。当经济问题转变成社会问题时，就一定要这样做。在发生军事突发事件的时期，国家就会发行优先于金钱用于防止社会上的富人抢购所有紧缺和贵重物品的特许证。在萧条期，它可以为没有钱来购买物品的人提供最基本的食品和衣物。从历史的角度看，通常采用税收和甚至不断增加的转移支付的方法来替代货币的配给证，以便服从于风行的正义的观念，而不是效率的标准。事实上，在效率

要求和公正要求之间一直存在着紧张，也正是我们所发现的保守主义和自由主义之间的主要分野。

13. 市场在何处失效?

在探讨这个问题之前,我们已经讨论了市场是如何运行的。现在我们必须审视市场在哪里不能运行的一些情况。其中之一就是利用一些案例,在这些案例中,市场主体缺乏信息和没有做出明智决策,因而其结果反映了无知、幸运或仅是突发性的事件,而不是含有充分信息的行为。第二种情况包括我们所熟知的所谓的"纯粹的公共产品"——这些产品的内在品质决定了私营市场不能有效地分配这些产品。那些购买或不能购买的产品大约有三分之一,它们影响到的不仅是消费者和购买者的利益,更影响到了第三方的利益。市场经济也需要准备比私营市场承受更长的社会投资回报期。最终,有一些物品,以医疗保健为例,公众只是简单地希望看到更加公平的分配,而不是一般意义上的商品和服务。我们将逐个地探讨这些问题。

无知的盛行

整个市场机制是建立在个人是理性的和可获得信息的这一假设基础上的——市场主体至少粗略地具有正确的市场信

息。一个能很好地说明信息重要性的例子,就是一个不懂当地语言的旅游者走在异国他乡的杂货店里的情形。这样的一个人搞不清他要买的商品的价格。这就是为什么旅游者经常带着他们的战利品兴高采烈地返回饭店时,发现了他们购买的产品在饭店的商店中也有销售,而且价格仅仅是他们购买价格的一半。

如果没有正确和足够的信息,市场主体显然也不能做出正确的决定。但是通常许多市场主体确实没有掌握足够的信息。消费者的购物行为也是通过道听途说、随机而来的偶然信息,或者感性化的广告驱使形成的。谁会花时间去调查哪种品牌的牙膏质量高、味道也好呢?即使是特别专业的购买者,像采购代理商,也不可能知道每一种产品的所有价格,包括它们的替代品。

信息的缺乏是可以补救的,但是实现这一点,至少要花费金钱或者与之等价的时间。很少人有足够的耐心为他们要购买的每个产品做全面的搜寻工作,甚至也有人认为这样做是没有必要的。几乎在所有的市场中都充斥着无知,从而使得商品的价格和数量,与我们作全面的市场调查相差很多。这些差别可能还很大,只有那些用心发现的人才能发现这其中的差别。

另一个引起市场失误的主要原因来自"不正当"的预期所导致的摇摆效应。设想价格的上涨会引发一些关于价格进一步上涨的谣传。这是通货膨胀时期的普遍经验,当一种商品的价格上涨了,就会引导我们做出一种明天的价格会更高的设想。在这种情况下,我们不是扮演普通的需求者的角色,价格提高要减少我们的购买量;相反,我们都仓促采取行动,价

格也就变得更高。与此同时、那些销售者，一看价格上涨了，他们没有利用现有的好机会增加供货，反而抑制供货，想等待明天更高的价格。这样就造成了需求在增加而供给却减少的局面——“流星”市场价格。

这种不正当的价格运作会导致严重的危险后果。它们在通货膨胀或者崩溃的累积、自我维持过程中扮演着重要的角色。它们使得价格飘忽不定，涨就涨到一个令人眩晕的高度、跌就跌入万丈深渊。在最坏的情况下，这些不公正的行为将威胁到整个经济，使之进入失控状态，形成恶性通货膨胀和恶性恐慌。在最好的情况下，这些不公正的行为破坏了市场的有秩序运行，给经济带来了震动和混乱。

这些市场的失误能补救吗？有些可以，有些不可以。无知可以通过好的经济报告或法律约束来缩小。不公正行为可以通过来自于政府有说服力的数字公告而减轻。

但是我们必须承认即使是有着最美好意图的补救也还有恣意的残留物在里面的。要考虑消费者信息的实质内涵。在香烟的烟盒上，我们“警告”消费者吸烟有害健康，但是我们没有禁止香烟的广告。我们通过把难以理解的内容印刷在药品包装箱表面来传播市场信息，但是我们也承认通过过分强调阿斯匹林比其他药物具有的优越性，消费者被灌输了一些错误的信息。

为什么？在这些案例中没有明确的基本原理。本来我们想努力修补市场机制中的冗长——注入信息，这样消费者就可以做出正确的选择——不变成家长式的作风。可能我们认为试图阻止个体犯错误的政府所犯的错误要远比个体自身所犯的错误还要多。或者可能我们不喜欢阻止个体犯错误的政

府变得过于强大。

可能应该这样做。但是逻辑是,由于允许无知和谣言的遗留,市场要继续下去,那么与令人满意和高效的结果相比,产出就会少一些——或者说,尽管我们尽了最大的努力,还是会这样。

纯粹的公共产品

现在,我们必须转向研究这样的一系列问题,这些问题源于这样的一些事实,在我们的体系中某些种类的产出不具备被允许在私营市场上出售的普通商品或者服务的特性。我们将这些产出称为纯粹的公共产品。因为纯粹的公共产品定义起来不是很容易,让我们通过举例子的方式了解一些物品像国防、国家气候服务或者灯塔等等的特性来作为开始。这些物品具有三种独特的性质:

第一,任何一个人对公共产品的消费量都不会干扰其他人相应的消费量。一个灯塔对一条船和十条船所起的作用是一样的。气候服务对1亿电视观众和100个电视观众的用途也是一样的。与之形成鲜明对比的,私人物品——我们所享受的食品、衣物和医疗服务——你就不能消费。

第二,没有人被排斥在享用公共用品的范围之外。我们可以拒绝你使用汽车,但是没有人可以拒绝让你使用我们的气候服务系统。

第三,通常的私人产品的消费取决于我们是否想用我们的收入来支付,是个人决定。但是我们做不到由我们自己来

购买国防、气候服务或者灯塔服务。对于应该支付多少我们不能讨价还价。

由于这三种性质，不需要建立一个市场，在这个市场中即使是每个公民都可以计算出国防的价值，并且也愿意自觉地支付。

经济学家意见分歧的另一个原因

市场"结清"意味着供给等于需求，而无需考虑非市场配置的官僚政治问题。没有人同意这一点。但是，这些市场需要花费多长时间才能结清？在市场结清的过程中，他们将创造何等程度的政治和社会混乱？这里，存在着大量争议的余地。事实上，另一个理由是经济学家们经常不能彼此领会对方的看法。

大体上，保守派经济学家强调市场结清的速度以及由市场动力所创造的降低负面效应的能力。自由主义派经济学家则着眼于同一枚硬币的另一面。经济学家认为，在市场的调整过程中，缓慢的调整具有大量的反向收入效应。例如，考虑一下美国政府的农产品价格支持体系，诸如谷物。如果取消补贴，每蒲式耳的价格就会急速下降，大量低效率的农场主将被逐出生产活动。最终，耕作将更加有效率，但是在这个转变过程中，大量的农户不得不离开他们的农场，被迫寻找其他的生活来源，他们作为员工取得的工资远比他们过去从事农业活动取得的收入要少。许多城乡社区将消失，并且其他农村社区也将变得越来越小。

这种判断上的分歧并不在于自由主义派和保守派经济学家本身之间的区别,而在于有些经济学家是生活在农业州,而有些不是。哪一方的观点是正确的呢?答案不仅仅是(如果我们可能)为市场活动设立一个时间表或者计算出受市场活动影响的人群的数量;同时,也是我们把那些自由市场所支持的收益相对于所承担的成本估算在内的重要问题。哪一方面对于一个农户有价值?对于这样的问题没有"确切"的答案,这也就是为什么经济学家要始终对像农业津贴这样的问题无法达成统一意见的原因所在。

外部性

市场失效的第三个根源是与公共产品的属性紧密相关的。这就涉及到经济学家称为产品外部性的问题。也就是讲,作用于人的私营商品和服务产出的效应不同于我们正在讨论的直接被出售或购买或使用的商品的效应。

外部性最经典的例子是从当地工厂中排放出来的烟尘。烟尘给周围的家庭即使没有使用这个工厂任何产品的家庭都带来了医疗和清洁两方面的补偿消费。或者喷气机机场周围噪音的污染,对那些可能从来没有受益于机场,甚至是从来没有飞行过的人们的耳膜造成了伤害——因而,降低了房地产的价值。

外部性提醒我们注意经济系统中特别令人烦恼和有时特别危险的问题——污染控制。

从经济学的角度讲,什么是污染?它是废物、污垢、噪音、

拥塞和其他我们不喜欢的事情的产物。尽管平时我们不把烟尘、烟雾、交通喧闹当成社会的产物，这些经济生活中的事实的确是我们想生产东西而造成的后果。烟尘是带给我们钢铁或者水泥的生产过程的一部分。烟雾起因于工业能源和热，蕴含于其他产品之中。交通堵塞是交通运输的副产品。按当前的行话，经济学家把这些不想要的副产品称为"危害产品"，以便强调他们与我们所谓的"好产品"之间的关系。

外部性存在的基本原因是科技上的：我们不清楚如何清洁地生产出好产品，例如，没有废物和有害物质副产品的产品。但是，在这个问题中还有一个经济的方面。即使我们知道如何清洁生产，外部性还是存在的，因为把废物倾倒在河流中远比改进生产流程来清除废物要节省得多。也就是说，对于个体或者公司来讲是省钱了，但是对于社会来讲却不省钱。一个工厂可以把它的废物免费倾倒进河流中，但是居住在下游的居民就必须承担治理水污染的费用。但是，没有居住在生产纸造成污染范围内的购买纸的那些人，只对购买便宜纸感兴趣。他们不会自觉地去购买清洁的(价格昂贵)的纸。

最终，我们发现有些外部性不是"坏东西"，而是"好东西"。一座新办公大楼的落成可以提升周围邻居的财产价值，这是一个正向的外部性。其他人获得的利益得益于这座新的大楼，但是，不需要向这座大楼的拥有者缴纳费用。这样的外部性赋予私有产品以部分公共产品的属性。

面对从工厂烟囱中冒出的令人厌恶的烟尘、面粉厂倒入湖泊中的废物、城市中令人窒息的汽车废气、被污染物伤害的人们，人们呼吁大多数与生态有关的管制："通过一项法律严禁烟囱冒浓烟或者禁止燃烧含硫煤。通过一项法律规定面粉

厂处理他们在别处的废物或者净化这些废物。通过一项法律控制市中心的汽车尾气"。

这些管制的经济效果有哪些?本来,通过一项法律,背后的含义是内部化一种先前的外部性。也就是说,用管制的手段来寻求对先前的私人或企业的免费行为征收费用——我们看到了,这些行为对于社会来讲不是免费的。这就意味着,私人或者企业必须停止他们全部的污染行为,或者对他们的污染行为承担法律规定的经济处罚,或者找到治理污染行为的方法并不再增加污染。

管制是降低污染的好方法吗?让我们举一个在生产产品或提供服务期间污染环境的工厂案例。假设已经通过了一条管制,强制这家工厂安装治理污染的设备——烟尘除尘器或者废气处理设备。费用该由谁承担?

显而易见答案像先前的一样:工厂必须承担这部分费用。但是如果工厂将它高的治理成本转变为比较高的产品销售价格,我们就得到了一个不同的答案。现在经济分析将向我们展示其实这部分费用是由三个部分来承担的,不仅仅是工厂一家。第一,工厂将承担一些费用,因为工厂可以用高的价格卖出少量的产品。卖出去多少取决于产品需求对价格的敏感性。但是除非需求完全丧失对价格的敏感性,它的销售额和收入一定是相辅相成的。

另外有两部分也要承担一定的费用。其中一个是产品的代理商——物质资源的劳动者和业主。由于产量的降低,少数的业主变成了雇员。他们损失的这部分收入也因此而变成了调节环境污染经济成本的一部分。最后一个部分,当然就是消费者。价格将要上调,消费者因此也就承担了治理污染

的一部分费用。

弥补所有这些费用是一种行为，这三个部分中的任何一方和普通的公众现在都需要有一个好的环境。没有理由，这就是为什么这三部分中的任何一部分、无论是个人还是集体，都认为收益比成本更重要的原因。大多数的收益转移到了普通的公众那里，胜于包括从事污染产品或服务生产或消费的私人。

强制汽车厂商使用清洁发动机这样的管制将导致汽车厂商减少一部分销售量，也会导致消费者购买汽车时价格的提高，会导致收入减少，使得劳动者和资金不再有生产发动机的动力。作为公众的一部分，所有的三个部分将受益于清洁的空气，但是任何一方也能切实地感觉出他们实际的损失要比他们获得的更令人敏感。

管制是否有效？具体问题要具体分析，通常不好讲。这就是为什么经济学家们倾向于应用普通管制的理由。一项规则的好与坏，很大程度上取决于他们强制执行的程度。力求减轻意外事件的外部性，相比于限制速度的效力，把管制作用到社会的各个角度是相当困难的，强制执行禁止在公共场合乱丢杂物这样的法律几乎也是不可能的。另一方面，由于污染物数量少而且便于监督，对于放射性废物处理的管制强制执行起来就比较容易些。

这种管制很大程度上是成本的问题。如果我们准备在高速公路的每英里处或者城市的每个街区都设置交通警察的岗位，像超速或者放射性废物处理这样事情的管制就会很高效。很显然费用也将是惊人的，这也是造成人口过密的原因。

第二种应付污染的方法是对污染征税。当政府决定开征

污染税(通常称之为排污费)时,对处理的流程建立一整套价格系统是问题的本质。如果一个私营公司发现自己来处理污染的费用比要缴纳的排污费廉价,那么它就可以避免缴纳这项税。如果这个公司自行处理污染的费用高于要缴纳的税款,这是通常的情况,那么它就缴纳所必需的款项,指望政府来对环境进行清理。

排污费看上去类似于但绝不是对污染的一种认可。它是一种许可证,意味着用成本换取所产生污染的权利。这种代价对所有的污染来讲都被设定得很高,但是由于环境有一种免费的自洁功能,这种代价通常也被设置成允许污染的存在。

作为排污费的结果,先前的那种无需付出任何代价的行为不复存在了。这样,根据他们的经济情况,这些费用更像政府的管制手段。实际上,它们也确实是一种政府的管制手段。不同点在于生产者有权决定自己安装清洁设备从而避免交税,还是污染环境缴纳规定的征税税额。

管制和征税,哪一种更好?要由具体的实际情况决定。例如,征收将污染物排入河流的税比征收从烟囱中排出的烟尘的税要更实际一些。政府可以安装一套下水道设施来灌溉庄稼,但是做不到清洁被污染的空气,因为产生这些废气的人发现缴纳污染税比安装烟尘净化装置要便宜。另外,为了更加有效,污染税的征收数额应该与污染物的排放数量有关;如果纸张加工厂或者多功能工厂增加它们废气或废物的排放量,就要多缴纳一些污染税。征税中的一个问题是要安装一套监测设备。要想准确测量出污染的数量,或者相同数量的废气对周围环境的不同危害,或者来自两个位于不同地域的工厂排放的热气,都是很困难的。处理污染的第三种方法是

给停止污染的单位发放津贴。在这种情况下政府其实是在给那些以前造成危害的或者现在停止污染的单位付费。一个镇区降低给反应堆安装过滤设施的公司的税收,就是一个例子。也就是说,其实是付给公司钱让他们停止污染。

有一些案例可以说明津贴是最简单的消除污染的方式。例如,可能这样做是比较有效率的,付费给那些上缴易拉罐和瓶子的家庭,而不是让他们养成随便丢弃的坏习惯,或者对他们乱丢的每一个易拉罐和瓶子征税。即使从其他的观点来看津贴可能不是最好的方式,但是有些时候它是达到预期目标的不错方法。

延长时间界限

现在让我们考虑另一个我们前面没有提到的市场失效的例子。它要求不得不理性地将时间界限运用到市场过程之中——如果"理性"意味着是有利可图的。总之,市场将会提供长期的、高风险的但具有研究与发展的潜在价值将会的机制。

设想一下什么是美国当今最热门的两个私营产业?——生物技术公司和新型通讯因特网公司。这两种产业是如何产生的?

在20世纪60年代初期,美国联邦健康研究所开始每年花费数十亿美元来研究和发展生物物理学。突破了原有两条DNA螺旋的组合形成新的DNA模型,等等。25至30年以后出现了销售额达到数百亿美元的大型盈利私营企业。但是,没有一个运用正常的私营决策原则的私营企业做了这方

面的原始投资。风险太高了,距离能取得利润的时间也太长了。应用现今价值的折扣净值(在正常的市场机制中衡量未来回报的价值),从现在开始10年后才能收到的1美元的当今市场价值几乎接近于零。

因特网始于25年前的类似于核弹试验的通讯系统;从那以后成了国家科学基金项目;直到最近才成为赚钱的行业。如果没有比私营企业投资多的大量的社会投资,就不会有最终的因特网。

或者可以再考虑一下教育的问题。没有一个精明而讲究实际的有钱父母会为他们的孩子做持续16年的教育投资。16年只有进钱没有出钱——工资太靠不住了,未来也太遥远。没有一个社会是单独依靠私人投资而变得文明的。受教育的劳动者比任何东西对社会的贡献都大。

所以,教育投资、基础设施、研究和发展至少应该作为政府财政的一部分。市场没有能力提供。

问题在于市场是依据收入和财富的分布来分配商品和服务的。有钱就能得到,没钱就不能得到。对于有些产品,分配是基于社会可接受范围内的市场所得;但是,也有一些产品,像医疗,作为社会成员有平等的优先选择权力。因为我们没有足够的钱来支付医疗费用,所以我们不希望我们自己,或其他人没有医疗保障地离去——而这恰是市场机制的结果。为此政府就要对市场加以干涉;帮助为中老年人支付医疗费用(医疗保障制度);为穷人支付全额的医疗费用(医疗补助制度)。当专项税款中断时,私人医疗保险补贴可以帮助那些处于中间的人。

公共支出

在私营市场不能运行的时候，通常的疗法就是政府。那时，我们应该如何确定这些公共产品的供应水平呢？我们避开市场机制，选择有利于我们自己决策的方式：投票。我们投票决定我们想要得到的公共支出的数量；因为投票是一种很奇特的机制。有时，我们给自己供给的某些产品会过量，有时又会不足。投票作为奇特机制的一个原因是不能把它分成一个个的清单，这是我们支付我们收入的方式。我们的选票是肯定或否定；其结果，我们可以享受医疗保健而在教育上忍饥挨饿，因为医疗保健具有"国会中的朋党"而教育却没有。

对于这个问题有补救办法吗？一些经济学家已经建议我们应该尝试将许多公共产品尽可能地带到市场机制之中，而摒弃它们公共产品的特性。我们可以对城市公园收费，从而建成更多的人民愿意购买的公园服务。我们可以对道路甚至街道收取通行费用，限制私人对道路服务的需求总量。我们可以限制法院法官和陪审团的数量。公共警察可以替换成私营警察，他们只保护那些佩带胸章证明对警察基金提供捐赠的人。

这样一种公共产品的私有化会导致产品水平的不稳定，忽高或忽低，会影响严格意义上讲是私人产品的消费数量，像汽车或电影票。问题是双重的：首先，把公共产品制成私有产品通常存在技术上的困难，一个导弹防御体系不可能保护这些人而不保护那些人；其次，这种想法会违反我们公正的判

断。假设我们可以把军事防御系统变成私有产品,那么防御系统变成了只为买得起这种服务的人提供防御的系统;没有一个民主人士愿意看到国家的防御系统变成了只服务于富人的堡垒。同样,我们也不愿意看到法院、学校、警察等等这些公共职能的变迁。不像私人产品,我们具有特权从我们的收入中购买这些私人产品,公共产品则被认为是我们的权利。我们不能对一个人讲因为你支付不起医疗费用,你只能死在街头。

有一些有效的论据和高明的技术可以将一些公共产品变成市场产品。原来很难想像能对一条街道收取通行费用,但是,在车上做一个标记通过传感器就可以把这个消息在全镇中传播开来,过去费用特别昂贵而且特别麻烦的想法如今变成了现实!把所有的产品都变成私有产品是不可能的事情,有些产品始终要作为公共产品存在,市场不能被用来建立令人满意的产出水平。在这里,市场机制必须给形成经济决策的政治方式铺平道路。

市场回顾

这一章的主题我们必须铭记在心。市场机制尤其针对它的制度属性而言,存在着弱点或无效的领域。补救措施需要其他形式的政治干预——管制、征税、补贴——因为当自我管制经济机制失败时,就只剩下政治行动了。

这不能被解释为对更强大政府的祈愿式结论。那些强烈批评市场的经济学家希望少一些政府干预——确切地讲,少

一些官僚作风、不参与经济活动和非民主的政府。然而，这一点被认为是，市场失效的存在和原因使得某些政府干预不可避免。那么，为了强化整个市场体系的运行，我们可以寻求利用政府的权力来纠正单个市场中存在的失效。

对市场机制做了这么多的批评以后，可能很容易得出一个唤醒市场实力的结论。他们基本上体现在两个方面：第一，在经济生活的追求中，市场鼓励不同的人发挥能力、技能、雄心和冒险精神；它为市场机制注入了高度的灵活性、活力、创造性和变通性。对它们所有的失效而言，市场经济得以高速成长，这种高速成长的源泉根本在于市场主体的活动。在当今世界，没有一个体系是这样运转的。所有高收入的国家都将市场经济作为创造经济福利的基本机制。

第二，尽管有很多的原因告诉我们不可能离开这些政府的监督，但是，市场体系使政府监督的需要最小化。这可能是一种错误，即假设市场干涉的每个要求都是对自由的剥夺，或者假设市场活动的每一个领域都是自由的榜样。事实上，政府和市场具有平等的鼓励自由或引导压力的能力；但是，在一个政府能力高度集中的世界，政府是有史以来人类历史的最大灾难，很显然，大量的陈述表明，应该存在一种处理社会基本经济任务的机制，但这一机制应该最小程度地依赖政治机构。

14. 两种类型的公司

我们已经在理论上讨论了微观经济学。现在是该讨论公司问题的时候了——既包括小公司也包括大公司。我们的讨论可以从垄断开始——现在则被称为寡头独占。尽管不是每一个人都能够准确地判断它们的好坏，但是，这两个词汇对绝大多数人来说都是糟糕的词汇，恰恰相反，竞争确实是好事 。我们经常得到的印象是，垄断者的目的是邪恶的和贪婪的，相反，那些竞争者却是有益的和完美的。因此，完美的竞争世界与垄断世界之间的差异之一主要体现在动机和意图上——善意的竞争者对应于恶意的垄断者。

然而准确地讲，事实是同样的动机既驱使垄断者，也驱使竞争者。他们都是为了实现利润最大化。事实上，面临竞争压力的公司为了生存必须密切监视成本的变化，可能比垄断者更加节俭和以利润为导向，垄断者因为不处于边缘，可能不会那样如饥似渴的追求利润。换句话说，不良动机与不完全竞争无关。

那么，竞争的好处是什么？从理论上讲，答案是清楚的：在纯粹竞争的市场中，消费者是上帝。事实上，关于这类市场的原理通常被描述为消费者主权。

这一术语具有两个含义：第一，在完全竞争市场中，消费

者根据他的美德或她的需求决定了资源的配置——公众定调，商人跳舞。第二，消费者喜欢那些生产数量充裕和尽可能廉价出售的商品。在这样的市场中，每个厂商都会以最大的数量和尽可能的最低的成本生产消费者所需要的商品。

在垄断或者寡头独占的市场上，消费者失去了这些主权。各个公司都有自己的战略，这些战略包括通过向消费者描述他们特殊的产品与其竞争者相比是怎样的不同和怎样的优质，以此来增加消费者的需求。如果它的广告活动是成功的，一个企业就可以比完全竞争时更高的价格出售他的产品——这样的价格中包含了垄断的成份，因为即使少量的额外利润也反映了收益超出了真正竞争情况下的水平。

不完全竞争的成本

没有人对这些一般的结论提出质疑。由于广告使得每件产品看来都是独一无二的，在不完全竞争的市场中的价格，可能高于所有的产品都显然一样的市场中的价格。因为在这样的不完全市场上他们花费了大量的成本，商品的销售量可能赶不上在完全竞争市场的销售量。

但是，这种不完全性的重要意义何在？在这里，这个问题有些麻烦。先看一下消费者需求这一问题。1867 年，我们大约花 5000 万美元就可以为消费者买到所有名牌产品。到 1900 年，广告费就是 50000 万美元。今天，这个数字已经达到了 1300 亿美元，大约是我们所有初级和中级教育支出的 1/3。事实上，广告支出可以被看成是为教育每个人成为一个

优秀的消费者而进行的一种活动，如果没有广告，他们就不知道去购买不同品质的商品。不完全竞争在多大程度上破坏了消费者主权？这个问题有些令人困惑。一旦我们脱离了温饱经济状态，就不必把消费者视为只具有“平常”的品味。基于这样的认识，一些广告至少真正起到了教育的作用。回到20世纪头10年，人们被引导思考像他们一样的一个普通家庭实际上可能拥有一部轿车；就在几年之前，广告使我们的父母认识到飞机不但更快，而且更舒适和安全。

然而，并不是所有的广告都能奏效。在20世纪50年代，福特汽车公司花了2.5亿美元的广告费来说服人们相信，那个被称之为爱德赛尔(Edsel)的新款轿车，是每个人所梦寐以求的。尽管广告烟幕狂轰滥炸，但人们却并不认同。每年都会有各式各样广告惨败的例子。

可是，并非所有的广告宣传都能达到目的，这是显而易见的。如果没有那些成年人在各种商品的蛊惑人心的小节目中的表演——因为他们接受了酬金这样做，否则就不可能看到家庭主妇们兴高采烈地赞美各种各样的香皂、轻泻剂或者罐头食品。这是否就是广告对我们的文化而不只是对我们的孩子可能产生的后遗症吗？

所以，我们发现自己处于两难境地。少数消费者可能愿意购买完全标准化的产品而废除了广告的需要，但是，绝大多数消费者都接受广告作为一个适度刺激、偶尔有用以及打断他们观看电视节目所带来的虚假性。从广告主的角度看，广告是一项很大的支出，但是如果一个出售品牌商品的公司要想在“竞争性”的世界市场中生存，它就必须要承担这部分费用，然而，“不完美的”经济学家们可能称之为市场类型。

这一两难境地的答案是什么？这里是经济学家们专业争论的终点。这个问题应该适当地求助于文化专家或者道德专家，或者在消费者施加他们的政治影响力并投票赞成政府或多或少的市场管制制度的时候，求助于消费者的集体智慧。作为经济学家，我们仅限于提出这些问题，但是，如果我们试图回答这些问题，我们就可能超出了我们的限度。

消费者主权——以尽可能低的价格购买商品的能力——的第二个主要属性是什么？寡头独占在多大程度上造成了市场体系的无效率？

实践再一次证明，这要比理论上含糊得多。由于某种原因，我们总是趋向于得出这样的结论，一个竞争性的公司也是有效率的实体。事实真是这样吗？假定竞争性公司不能提供可能导致大规模产出的经济所需要的设备，假定它不能承担研究和发展所需要的大量支出，假定它的工人士气低落并不能按照他们可能达到的水平进行生产。

这些都不是胡乱的假定。尽管确实有些大型的垄断企业由于缺乏竞争忍受无效率之苦，但是，有非常好的证据表明，就每小时人均产出而言，许多大公司要比小公司更有效率。大公司创造了比小的、竞争性公司更快的技术进步，这样，完全可以证明他们短期的垄断利润是长期技术进步的结果。

然而，我们也必须考虑其他方面。作为一个整体，在寡头独占的产业中，利润要比在其他竞争性产业高于50%到100%。在一些领域，比如非处方药，有证据表明消费者时常受到剥削。有品牌的阿斯匹林的销售价格要比没有品牌的价格高出三倍，但是，只有少数消费者知道他们正在为同样的产品花费了更多的钱。一些药物，如抗生素类药已经获得了大

垄利润——也就是说，迫使消费者支付的比应当支付的价格高的那部分就是竞争利润——但是，在这里，问题就变得复杂多了。专利和因此而获得的垄断利润被授予这些企业，并审慎地鼓励他们发明新药。我们要进行权衡——今天的药贵一点是为了明天有更多更好的药可用。

如果再一次从另外一个侧面来看，与小型的竞争性公司相比，寡头独占的状况常常为我们带来更舒适的工作条件、更漂亮的办公室和更安全的车间，基于这样的事实就更加复杂化了。这样，消费者福利上的某些损失就会在工人福利的特定形态上重新获得。无庸讳言，这不完全是对部分大生产商采取温和态度的结果，相反却反映了在无情竞争压力下的他们受庇护的地位。尽管如此，在工作条件和士气上的收益是实实在在的，且必须计算在权衡之中。

大企业

从小企业变成大企业是非常重要的，竞争也就是从这里开始。正如我们所说过的，竞争是资本主义效率背后的驱动力。"适者生存"就是用来描述这一过程的名言，后来达尔文借用它来描述进化过程，企业通过将其他竞争者逐出市场而获取更高的利润，并取得更大的市场份额。按照这一过程的逻辑，只有成功者才能成长。

作为一个奇妙的结果，成功的资本主义经济整体上创造了弱化这一驱动力的压力，弱化这种驱动力就是它成功的秘诀！成功的企业往往能够取得垄断或者寡头独占的力量，这

使得他们可以提高价格并进而获得超额利润。在大公司的世界里,赢家是通过从他们的消费者那里汲取垄断租金而创造钱财的。

不管怎样鼓吹竞争的美德,没有哪个资本主义的公司愿意生存在一个竞争的世界里,这一点对于大公司和小公司是一样的。不同之处在于,没有多少小公司能够做到这一点,然而大公司可以尝试——且经常在某种程度上能够取得成功——把它们"凌驾于"竞争之上:大公司或真或假自吹自擂"没有像我们这样的企业"。偏安一隅的杂货店却不敢这样自诩。

环顾世界,政府对大公司垄断这一问题的回答一直是试图恢复竞争,或至少是通过反垄断法、各种管制措施以及对重要产业的公共所有制,来减轻对消费者的盘剥。比如在美国,国会通过管制措施有效控制了19世纪后50年铁路方面的垄断力量,反托拉斯法的通过有效地打破了石油、铜和钢铁的垄断。在邮政业公共所有制很早就出现了,此后延伸到机场的所有权,但是,从来都没有扩张到所有的领域,而在欧洲,我们发现,从一开始政府就负责铁路的建设和运营。

这些限制大公司力量的努力取得了怎样的成功?除了一些特例——欧洲的铁路已经取得了极大的成功——其结果一直是令人失望的,特别是考虑到反托拉斯和管制立法的时候更是如此。

原因是多方面的。早期,这是显然的,强制性的代理机构——诸如州际商业委员会——可能逐渐由被管制的产业自己的代表所控制。事实上,铁路经理在管制者与被管制者之间来回摆动是有益的。在欧洲,当诸如法国雷诺公司这样的国有垄断公司的行为与标致这样的私营公司极其相似时,也出

现了同样的情况。就在最近，在我们这样一个日益全球化的世界里（我们将在随后的几章中会看到），显然应用反托拉斯法可能会产生鼓励成功企业在海外建立分支机构的一些不必要的效应，而相反却为外国公司在我们这里建立分支机构留下了宽裕的空间，比如微软。无论对于世界 GDP 的作用如何，美国都会有净损失。因此，运用反托拉斯法，或者尝试在各国之间协调反托拉斯行动，经常得到传媒的热心宣传，但很少得到政治上的支持，政府自身也不再相信它的功效。

最后也是最重要的，有必要讨论一下寡头独占的自我修正问题。正如我们所看到的，技术变化往往是创造大企业权力的原因，但是它也可能成为公司最强有力的敌人。在 1900 年美国最大的 12 家工业企业中，现在只有一家——通用电气公司——还活着。基于同样的原因，当新型的发达的个人计算机已经使得这一曾经被垄断的行业变成高度竞争的行业的时候，一个针对 IBM 公司的著名的传奇式的反托拉斯垄断案已经被政府撤诉了。如果你看一下美国电报电话公司（AT&T）的分拆，就可以清楚地看到，技术完成了政府想要做的事情。

此外，认识到美国公司远非世界上最大的企业是十分重要的。世界最大的 10 家企业中只有 3 家美国公司，在最大的 20 家公司中，美国只占 7 家。分拆美国的巨型公司而让利于外国公司毫无魅力可言——它只是将本应属于美国人钱包的垄断利润转移给外国人。这里，我们还必须认识到，一个公司在国内是个大公司，但是从全球范围看，它仍然要面临激烈的竞争环境。通用汽车公司是美国最大的公司，但是就全球轿车市场而言，它的市场力量小得可怜。事实上，有时人们可能

会感觉到，在全球市场上，一个垄断者的命运可能就像是恐龙一样。

作为所有这些因素的结果，政府正在放松管制和推进私有化，而不是采取了其他措施。在美国的航空、货运和通信产业正在被放松管制，在英国、法国和其他一些国家，航空、机场、通信、甚至是铁路运输都在进行私有化。虽然反垄断法仍然得以保留，但是它的精髓已经脱离了他们的强制。具有讽刺意味的是，今天反托拉斯法的使用者是私有公司，当他们认为其竞争者具有太大的市场力量时，他们希望对对方提出诉讼。或者更坦白地说，现在反托拉斯法使用的目的是为了私人的敲诈勒索，而不是为了公众目的。

结果，如果有什么不同的话，此刻对大公司采取任何措施已经无法达成共识。

小的是美好的——或许，有些时候是这样

在过去的20年中，经常有人断言美国绝大多数就业都是由小公司创造的，这样的公司应当被视为美国经济的发动机。这意味着，没有什么其他任何东西是必要的和重要的。这样的断言既不符合现实，也不符合经济事实。

创造就业的并不是这类小公司，而是那些发展成大公司的小公司（沃尔玛特、惠普、微软）。那些由数以万计的小公司汇总而成，比如像麦当劳——美国最大的单一私人雇主——实际上是一个一体化的巨人公司。毫不奇怪，与小公司相比，这样的公司经常能够有更高的工资，提供更多额外的好处和

更好的工作。任何时候，企业越大，它可能就拥有一个比较称心如意的老板。也许更重要的是，大公司是绝大多数国家私人研究与开发的源泉。如果将大公司进行私有化，那么许多稳定的技术进步和研究开发就会消失了。

最后还有两个有利条件。第一，大公司为小公司提供了市场。在一个有很长销售链的地区，向数以亿计的消费者进行直接销售所需要的广告费是小公司可望不可及的。大公司往往起到了联系小的单个供应者和它们力所不能及的大市场之间的纽带作用。第二，小的高科技公司往往是从大的高科技公司中游离出来的。一个极其聪明的雇员会发现对于一个大公司而言做一些太小的事情是缺乏效率的，或者不适合公司的整体战略。这样的雇员就会带着他们在大公司工作过程中得来的好主意开始了他们自己的小公司的创建。结果，如果大公司不存在，许多小公司将永远不会产生。因此，大公司和小公司在一个复杂性的共生系统中共存。大公司可能成为小公司的死敌；同时，他们也可能会成为小公司的庇护所和衣食父母。在一个经济中，美好的不是如此之小而是如此之大的公司。它应当是一个由不同规模组成的各式各样的公司的混合体，每一个公司都量体裁衣地完成它的任务。

一个新的社会契约？

最近几年，社会对大公司的不满主要不是集中在他们通过垄断力量抬高价格并剥夺消费者的实际支出权力，而是集中在他们强行压低其雇员的工资和其他福利待遇方面。利润

提高不是通过提高价格得到的，而是通过压低工资。

今天，管理层似乎正在对劳动力施加一种新的安排。在“二战”后的繁荣期间，许多盈利公司以提高年薪的方式与雇员们分享他们的收益，此外，可观的额外福利再加上或多或少的公司白领员工可以取得终身雇佣的明确协议，以表示对他们绩效的满意程度。此外，在衰退期间，当蓝领工人不得不被辞退时，他们知道，当情况改善时他们可能第一批被重新录用。工会合同确定了一个基本的工资水平，以后每3年左右调整一次，但是，年薪的上升以及终身雇佣安排都是不成文的“社会契约”的一个组成部分——也就是说，一个相互的默契规定了雇主和雇员之间的关系。

在过去的10年中，出现了一种完全不同的社会契约。大型的盈利公司大批地解雇工人——在某些年份超过了50万人——绝大多数是白领。同样，这些公司还降低了仍然留在公司的职员的工资和其他福利待遇。工资奖励也不再给予那些忠诚的或者是以往表现良好的员工。如果外国工程师能够更便宜雇用到，工程师的工资就会被调低。在公司内部，工资差异正在快速扩大。在下几章中，我们将会看到，CEO们比20年前与一般工人的关系更加密切了。那些被解雇的员工即使在需求回升的情况下也不会被召回。

因此，“大棒”管理层代替了“胡萝卜”管理层。在短期内，最令人担心的是一系列有效的管理技巧。但是大量证据表明，在长期内这种做法是不能运行的。自愿的合作对于任何人类组织的正常运行都是极其必要的，合作的意愿不是来自畏惧。在裁员的过程中，工人们被告之，公司管理层对他们是无情的，其结果工人对他们的公司也是无情的。

从经济学的核心观点看，这没有什么可奇怪的。利润最大化理论的另一个表述方式就是成本(工资)最小化。从根本上讲，劳动力和管理层不是处在同一个阵营之中。将工资降低到可能最低的水平是资本主义制度的职能之一。在这个世界里，哪里的工人是非熟练工人，哪里的生产率收益来自较高的资本密集型的生产过程都是十分清楚的。从经济理论角度出发，谜团不是为什么公司在20世纪90年代末才开始降低工资，而是为什么他们没有在"二战"后就立即开始削减工资和其他福利。有些人认为，其原因是政治的需要——担心工人可能会同情社会主义经济体制，在苏联尚未解体之前的那个时代，社会主义经济体制比现在具有更好名声。

不管原因是什么，正在变化的世界生产格局将会要求不同的生产行为。在这样的世界，一个公司竞争优势不是来自于它比竞争对手拥有更多的机器设备，而是来自于能够拥有更高技能的劳动力，他们能够创造和建立一个崭新人造脑力产业。因为在这个世界上，除了努力外，技巧是不能被"拥有的"，因此，在这样的世界上，资本家也不可能"拥有"他惟一的长期竞争优势的资源。他不得不设法将那些技巧和知识束缚和配备到企业中去——或者起码会这样去想。在创造比较复杂的新产品的过程中，团队变得特别重要——没有哪个天才足以独立地完成这项工作。因而，现在的公司测试团队生产的技能，并鼓吹它的功效。

可以确切地说，资本主义正面临一个基本上就是错误的路线。正如公司可能会判断他们主要的知识工人是谁和如何将这些工人配备到公司的长期发展目标中，可是，许多公司做起来却恰恰相反。在裁员的过程中，他们正在告诉这些同样

主要的工人他们应当忘记团队忠诚，他们应当只顾个人。

打个比方，当苹果树长成后，公司就会解雇那些种苹果树的人。企业不允许耕耘者收获他们已经耕耘的果实。因此，他们将被含蓄地告知，他们最好在苹果树生产的中期退出。他们在过去的牺牲不会在未来被铭记在心。

这种内部矛盾首先在不同等级的管理层中表现出来。在20世纪60年代，年轻的经理会告诉你，个人成功的路径就是寻找一家大公司并成为一个优秀团队的参与者。如果是在90年代，你对年轻经理这样说，他们就会取笑你。裁员传递了一个完全不同的信息并创造了一个完全不同的风气。当前的信条是，成功的惟一途径是无情的自我利益和短期内的工资支出最小化。高层经理人员不断增加年轻经理，这些年轻经理们不太相信他们鼓吹的但从不付诸实践的团队理念。

也许恐惧和犬儒主义可能成为一个成功的长期管理哲学，但这是靠不住的。这种结合在共产主义制度下不能奏效，在资本主义制度下也不能奏效。对于美国来说，这是一个重要的挑战。在后面的几章里我们还将不止一次讨论这个问题。

第四部分：

问　题

15. 通货膨胀的幽灵

在本章中，我们将碰到所有问题中的首要问题，正是这个问题，使得本书的这一版本与前一版有很大不同。我们称之为通货膨胀的幽灵，因为在前一版中，通货膨胀绝不是一个幽灵。实际上，通货膨胀的原因、后果以及可能的疗法贯穿了全书的各个章节。

今天，通货膨胀表现为一种不同的形态。我们总是有这样的感觉，大多数物品的价格每年总有轻微的上涨，但自从20世纪70年代通货膨胀成为国家的威胁，物价上涨率显著下降了。1980年，消费品物价以13%的水平上涨，足以使生活支出每5－6年增长一倍！到了1982年，物价上涨率下降了一半，但仍然足以使得生活消费支出在不到10年的时间里翻一番。10年之后，年通胀率已降到了3%——一项很了不起的进步，但老百姓对其仍然十分敏感。事实上，1997年消费品物价指数(CPI)表明，年增长率只有2.2%，是1965年以来的最低点。如果我们充分地认可许多商品的质量改进，在很大程度上，通货膨胀的问题好像已被解决 。

但是，如果通货膨胀能够从经济体系中有效地排除的话，我们为什么还要把通货膨胀的幽灵列为首要问题加以分析？因为这些令人不安的问题是本书之主旨所在。

通货膨胀之根源

让我们从经济生活中的一个基本的但经常被漠视的事实开始。那就是资本主义经济总是处于一种神经紧张的状态，同时也是事实的或潜在的运动状态以及明显的或潜伏的不均衡状态。战争、政体的变动、资源的变化、新技术、消费者品味的改变——所有这些都持续地影响着经济生活的走向。问一下任何一个商人是生活在平静的池塘还是波浪滔滔的湖泊之中，就可以领会这一切。

从强调资本主义体系根深蒂固的脆弱性特点开始或许并不重要。但一旦我们把这个事实置于舞台中央，那么一个显著的问题就立即暴露在我们的面前：为何这种脆弱性的结果是通货膨胀而不是萧条或其他的故障？因为我们思考这一问题时，我们发现，不仅通胀而且其它不良机能在以前困扰了资本主义——比如 1893 年的大衰退，劳动力失业率持续 6 年达到 12% - 18%；或者是 20 世纪 30 年代的经济大崩溃，失业率高达近 25%！或者回忆一下 19 世纪后期大范围出现的新兴巨型工业托拉斯，像公司“冰山”一样不断向前行进，毁灭了那个时代的“浮冰”式的小企业。

如此看来，通货膨胀就成了资本主义体制对 20 世纪后期一系列制度设计中所面临的冲击和瓦解作出的反应方式。比如，1973 年著名的“石油危机”给通货膨胀带来的推动作用，当时欧佩克组织把石油的价格从每桶 3 美元猛涨到 11 美元，接下来在 1980 年的伊朗革命之后，石油价格又从每桶的 13

美元暴涨到了 28 美元。但是，现在你想像一下几个同样规模的公司结合组成一个煤的卡特尔，并且突然宣布把煤价提高 4 倍，那么结果会怎样？这一煤的卡特尔将会引发通货膨胀？这一问题是滑稽可笑的。它将会带来大范围的萧条。煤矿就将关门、钢厂将倒闭，车载量会下降。然后，这一虚构的但不具挑战力的场景将提出一个正确的问题：在 1873 - 1973 年间，发生了什么事使得同样的冲击——能源价格的突然暴涨——在一个时代产生了经济萧条而在另一个时代却产生了通货膨胀。

问题并不难回答。整个资本主义世界的社会和经济结构都发生了深远的变化。其中，最明显最重要的是大而强的公共部门的出现。在所有的西方资本主义国家里，这些公共部门的支出占到整个支出的 30% - 50%，有时甚至更多。这些公共支出为经济活动提供了一个以前所没有的平台。就其自身而言，它完全足以把一个趋于萧条的世界转向一个趋于通胀的世界。

正如我们经验所知，公共支出并不会阻止衰退的到来。区别在于，一个以公共消费支出为核心的市场体系也不能轻易地从衰退走向程度更深的萧条。因为政府提供的公共支出，诸如社会保障、失业保险、银行储蓄保险等等限制了产量和就业的下降趋势。其结果是，尽管衰退是循环的，但是，累积性的、无底的萧条变成了有限的衰退。

在上个世纪，漫布资本主义海洋的第二个变化是私人权力的兴起。我们在那些巨型的组织——“冰山”——主宰了企业和劳动力的“水域”中看到了这一切。

具有巨大权力的私人机构的出现对我们的通货膨胀倾向起到了重要的作用。一个显著的差异在于，过去通胀高峰有规则地伴随着长期的通货紧缩时期。在19世纪后半叶的多数时间里，价格趋于不规则的下降。原因何在呢？原因之一是当时的经济重心是农业，而且农产品的价格比制成品的价格更不稳定，尤其是在价格下降的时候。因此，一个工业经济，仅仅因为制造业取得了占据支配地位的优势，不像农业经济那样价格容易下降。其次，制造业部门的特点也有所变化。在20世纪的头几十年里，在困难时期，大公司宣布全面的降薪是平常的事情。此外，由于技术的进步，以及行业竞争者之间不断爆发的狗咬狗式的价格战，导致了价格的下降。

以上大致就是经济史的历史性片断。如今农业仅占GDP很小的一部分。技术不断地降低成本，有时候更具有戏剧性——看一看近10年来计算机业发生了什么！——但直到最近这些较低的工业成本被自“二战”以来的工资和价格所显示出来的一种“棘齿趋势”所抵消。棘齿趋势意味着价格和工资上涨之后，将很少或者不会降回去——除了技术革命或市场崩溃外。在正常的时期和正常的企业中，我们看到棘齿在起作用。已经集中的企业和工会力量，伴随着对激烈竞争的恐慌，意味着工资和价格通常只有一种走向——上涨。除了公司境况不佳和竞争受到威胁，大公司不会削减工资。

这些变化会帮我们理解我们为何如此地远离我们父辈和祖辈的世界，他们担心多种可能出现的经济情况，但不担心通货膨胀，而对我们来说，对通胀的神经过敏却时常萦绕在心。

但是神经过敏是一件事，而神经过敏的事情发生又是另一件事。为了完成我们简要的历史回顾，我们需要知道，在股

市恐慌或不可预见的商业失败破坏过去萧条期的体制过程中，是什么东西启动了这一过程。

或许原动力是"越战"之后的公共支出推动，毫无疑问因为卷入"越战"大不受欢迎，因此公共支出短期内是借债而不是增税来融资。第二个强有力的激励因素是，当美国利用它随后的强权迫使其他国家在外债的清算中接受我们的美元替代黄金的时候，其他国家的通货膨胀产生了。这就在国外形成了大量的美元信用，当其他国家用美元购买美国的出口商品时，又反过来影响到我们自己的商品价格水平。我们已经提到过这些石油冲击对美国的价格水平所带来的戏剧性效应，并且我们也已经比较了通货膨胀创造效应与伴随着19世纪70年代假象的"煤冲击"所带来的萧条创造效应。

现在我们必须注意到一个非常重要的变化，这个变化使得石油冲击极具传染力。这就是政府努力保护那些社会保障金的领取者，通过他们相对于生活成本支付的"指数化"，根据相当于前一年的生活成本的支出上涨来决定下一年他们退休金的上涨。不久，一些大的机构也对其雇员做出了同样的安排，当物价上涨的时候，雇员的收入也将增加。唉！在国家利益要求相反的时候，通过提供更多的购买力，这种善意的反通胀努力的结果只是加强了通胀的存在。关于通货膨胀侵吞收入的税收增长可能会更有效地达到政府的目的，然而，税收增长并不是赢得选票的政治政策。

与这些固定的趋向相对照，我们如何才能最终走出通胀螺旋呢？其中之一是纯粹的好运气。20世纪70年代产生通胀的主要力量是在"体制外的"——用经济学家的话来说，就是外生的冲击。通货膨胀从石油价格的上涨中获得了大量的

潜在的动力，其原因在中东而不在我们的经济中。食品价格持续上涨的压力也是一个重要的原因，部分原因是欠发达国家中严重的食物短缺的结果，部分原因是恶劣的气候所产生的结果。第三个原因是由世界性的繁荣所推动的许多原材料价格全面上涨的趋势。所有这些外生的冲击成为了持续的通胀的促进因素，其效应通过指数化而扩散到整个体系。

下面说一下好的运气。到了20世纪的80年代，所有这些压力都消失殆尽。欧佩克卡特尔把石油价格定得如此之高，以至于石油产量剧增，而石油消费却格外经济。结果是，石油价格从每桶的40美元跌到了仅高出10美元。在欠发达国家，人口增长速度逐渐减缓，而农产品产量加速增加。再加上老天帮忙，长期的食品短缺逐渐变成了可出口食品的"过剩"局面，从而导致了农产品价格的下降。当发达世界的繁荣在20世纪80年代早期失去动力之际，对原材料的需求大跌，有时甚至跌得很惨。扣除通胀因素，铜的价格跌到了大萧条时期的价格水平之下。

综合起来，这些外部发展减少了通货膨胀的压力，至少将20世纪80年代的通胀压力减少了一半。但是由于这其中没有一个是由美国(或欧洲)政策制定者所控制的，因此，我们只能把这一通胀螺旋下降的第一个原因归功于好的运气。

第二个原因就是紧缩的政策。每个人都知道确实存在恰当的治愈通胀的方法，那就是有意使经济走入一个真正深层的衰退之中。然而直到20世纪的80年代，没有人愿意尝试这一药方，因为没人愿意冒使用这一治疗方法所带来的政治风险。

在20世纪80年代早期情况有所改变，先是在吉米·卡特

政府开始尝试，然后在罗纳德·里根政府得到加强。紧缩的货币政策使得利率超过了20%，得到了极为理想的结果：剧烈而长期的经济衰退。在20%的利率下，小企业发现自己不能承受提供给他们的运行资本所需要的名义贷款。消费者也不再光顾抵押市场和家用电器市场。即使最大的公司也发现，当利息成本激增、消费需求下降的时候，自己处于毁灭性的压榨之中。

因此，就如同预期和期望的那样，紧缩的银根带来了一次衰退。到1982年，失业率已经逾越了11%的界限；在欧洲失业率增加得甚至更高。当失业上升之时，工资降低——在这之前的长期繁荣期从未听说过——开始出现在压力较大的行业。等工资成本压力下降的时候，市场不断膨胀的轻松时日让位于市场收缩，公司不得不采取经济学家们早已列入教科书的策略：他们开始削价。

最终的致命一击是由国外的竞争压力所实施的。当美国的利率剧增之时，外国人开始将其资金转移到高收益的美国债券上来。在外国人将其本国货币换成购买美国国库券或其他有价证券所需的美元的时候，资本流入抬高了美元的价格。当美元升值的时候，美国人在商店中可以包揽外国商品，且能以一个相应的价格折扣购买它们。同时，外国人发现由于价格高得离谱，自己根本买不起美国的商品。因此，国外的竞争压力为温和的通胀的竞争提供了另一个来源。

从心理角度上讲，随着20世纪80年代末90年代初资产价值的崩溃，通胀走到了尽头。日本和台湾的股市崩溃了。根据实际情况，日本股市的下跌程度甚至超过了1929－1932年间美国的股市崩溃。世界大多数地方的房地产价格显著下

降，战后房地产价格持续上升的时代也告一段落。

好的运气和紧缩政策结合在一起，打破了通胀预期的回升。两位数的通货膨胀不见了。一位数的通胀在减退，直到零通胀的世界再次出现在我们的眼前。这又把我们带到本章的开头部分，我们能够看到曾经是非常真实又极其危险的通胀威胁在慢慢消散。

幽灵的出现

所以，高通胀结束了——尽管在某种程度上有点不太光彩，但结果是一样的。高通胀倾向又如何呢？这还得借助于历史的描述。在"二战"来临时期我们通过增加公共支出走出了大萧条，但直到20世纪50年代，我们才有了防止另一种大萧条的结构，主要是通过社会保障的扩充、失业保险和福利支持体系。这些措施的有效性由以下事实表现出来，也就是在这些支持性体系建立之前，1980年和1981年两次连续的衰退并没有导致经济行为的累积性崩溃特点。

现在，我们似乎处于整个世界最佳的境地——高通胀已经过去，一项有效的反萧条的计划正在实施，我们已经看到在20世纪80年代那些引发通胀的力量逐渐消失。然而，通货膨胀作为第一个令人不安的变化出现了这也正是本书改版的一个主要原因。这一变化潜伏在高通胀的一个深层效应之中，直到现在我们都没有提及。那就是一种反通胀的观点已经变成了使绝大多数经济政策制订者们困扰的东西。首先，这种思想框架已经在世界的中央银行家中找到了代言人，他

们一看到失业率有可能超出其认定的适当比率，就赶紧拉动了货币政策的大闸，并警告说通货膨胀有死灰复燃的危险。因此，"越战"和石油冲击之后通货膨胀年份的最重要的遗产，是一种用怀疑的眼光来看待"过高的"就业及其结果，以及随之而来的"过快"的经济增长！因此，我们所面对的新问题不是通货膨胀，而是通货膨胀的幽灵。否认自己在急剧变化的环境中零通胀增长不仅是可能的而且是非常必要的。这一点，我们正在为过去成功地战胜通胀做出补偿。

什么因素使得像我们这样的经济学家不同意传统的中央银行的观点呢？第一种证据是，失业率实际上要远远高于官方统计所公布的资料。这些资料只统计那些正在积极寻找全职工作但没有成功的个人失业者。这样的工作者大约有750到800万——占到整个劳动力人数的5%——5.5%左右。但那并不包含另外的500—600万因希望渺茫而放弃找全职工作的那些失业者，只是他们未被记入失业者的行列。这样的话，就有400万人在工作，但由于在所找的工作之中没有全职的工作而只好做兼职的工作。

若把以上人员加进来，那么失业者的数量将会从官方统计的占整个劳动力的5.5%左右上升到大约10%。此外，还有18万工人处于未完全就业状态——有事的时候用电话叫来上班的工人，或者做临时工作的工人，或者是作为自我雇用的工人。最后，在某些地方还存在着另外近600万的"失踪"男性——那些正处于工作年龄的男人，在人口普查时有，但在劳动力统计中却漏掉了。如果能够找到好的、稳定的工作，他们将会走出统计的不稳定状态，这种人的数量巨大。

总的来说，潜在劳动力数量更大——或许高出了

15%——比联邦储备委员会所认定的抵抗"过度充分"就业的通胀爆发的警戒线还要大。事实上,1985年以来,我们已经发现了大约2000万工人的工作职位——差不多相当于我们所吸收的合法移民和小孩到了工作年龄的自然增长之和的数量。我们考虑这些被忽视或未提及的人数时,这一事实给我们产生了深刻的印象。

因此,我们所面临的新的首要问题就是,由于这个幽灵——一个不太可能发生的通货膨胀的威胁,国家正在被强烈的潜在的经济增长所否认。

这是否意味着通货膨胀的灾难最终已经被消除了?在面临一次全新的繁荣、另一次石油危机,或者某些类似的危险的能带来通胀灾难等各种可能性的时候,没有人会如此仓促地做出判断。但是,这些只是可能性,不可能是未来的前景——我们从以往的经验中已经得知如何限制他们自我反馈式的危险。

同时,除了这么大量的未被承认的"失业或未充分就业"的群体,我们还有其他理由来怀疑通货膨胀构成了一个明显而又现实的危险。国际竞争已经扩张到所有的领域,就如同我们在研究全球化时将要看到的那样。美国公司具有较少的商品定价权;新技术使得成本急剧地下降,包括劳动力成本。所有的这些力量结合起来已经产生了这样的状态,在这样的世界里,实际的工资正在稳定地受到侵蚀。在这种环境下,构造一个似乎真实的通货膨胀场景是非常困难的。

同时,通胀之幽灵经常有规律地限制政府在诸如老年人养老金、医疗保健救济金等方面增加支出。这一因假定的通货膨胀后果而勉强使政府增加公共支出的意愿削减了在教

育、基础设施以及研究与开发等方面的支出——这些公共支出的领域恰好最有可能在未来带来繁荣。同理，在私人部门，增长缓慢导致企业降低了工厂和设备的投资，同样也减少了对他们的工人进行技能培训的支出。未充分就业的工人也无法领到他们亟待对自己进行教育所需要的工资。其结果是，通货膨胀之战导致了创造未来繁荣所需要的公共和私人投资的冻结。

诚然，如同上述所论，对我们而言，似乎是通货膨胀时代已经到了终结，并且我们现在所需要的是，从消除对通货膨胀的记忆转向支持有效地迎接明天挑战的一些强化的工程项目。这就是我们为什么说不是通货膨胀而是通胀的幽灵成为了一个新的首要问题的原因。如何有效地对付它，我们将拭目以待。

16. 不平等问题

如果你问大多数人为什么一个人的收入多于另一个人，他们或许会这么回答——假定这个人不是一大笔遗产的继承者或者周围环境，比如歧视的受害者——人们“赚”到了其该得的收入。他们答案的意思是，个人一般相信从社会中获取的回报大约等于他们所做出的贡献。

经济学家们用更深奥的语言做出了同样的结论。他们声称，收入大体上反映了不同的个人对经济进程所贡献的“边际生产力”，这不过是一个更为复杂的表述方式，也就是说，个人所接受的收入大致接近于他对他人、对自己所作工作的价值，在这里，“价值”依赖于一个人的才能、技术、干劲、风险承受态度，以及根据市场对以上因素的需求而放弃的闲暇时间的一个复杂的混合体。

这种解释有助于我们理解在社会中所发现的实际的收入分配？答案是，与以前所出现的情况一样，是又不是。它澄清了许多重要的前提，因为在许多情况下，一个人的生产率显然与他的或她的收入有关：熟练工人挣得比非熟练工人多。但是，在生产率可测定的情况下，它也给所得的度量留下了远比测定差异多的变数。运气的好坏——比如在一家正在蓬勃发展的公司工作或在一家正在走下坡路的公司工作——也产生

了大量差异。

最高收入阶层与最低收入阶层

让我们以相反的次序从收入规模的最高收入阶层与最低收入阶层来开始讨论这一问题。翻回到第三章，我们很快就会发现贫困的维度和特点。立刻就会呈现出来的一个事实是，在黑人家庭和由女人做户主的家庭的贫困发生率很高。经济学家如何解释这一现象？他们没有做出解释，而是求助于历史学家和社会学家，来解释一部奴隶和种族歧视史的现实效应以及女户主家庭的急剧增长的贫困发生率。

一旦陷入贫困，邪恶的贫困陷阱就会接踵而至。人们之所以穷是因为他们没有生产性的技能，进而由于穷，他们又没有钱去获得具有生产性所需的技能。脱离成年人工作作用模型，在年轻人中养成的厌恶工作的习惯使其无法得到工作——导致了下一代人也偏离了成年人工作作用模型。因果关系无望地纠缠在一起。

许多穷人或者被逐出了劳动力队伍，或者放弃了他们的劳动力，并已经成为依赖于政府对他们的收入的转移支付的人群。公共支出慷慨也好，缺乏慷慨也好，都比个人生产力对他们的收入产生更大的影响。

收入规模的另一端，百万富翁的最上层情况又如何呢？边际生产力能解释高收入吗？在这个层次上，工资收入已不再重要，财产和资本收入变成了主角。

因为大约有一半的超级富翁的财产是靠继承得来的，那

么，个人特长显然无法解释我们所看到的多数情况。但是，对那些靠自身努力赚取财富的百万富翁又如何呢？我们能用他们对社会所做出的生产性贡献来解释他们的财富吗？可以，但不能用传统的方式来看待工作成就和资本的边际生产力。

在宏观经济学理论里，个人是靠储蓄而不是消费来致富的，并且是靠储蓄来赚取市场利息的。市场利率又反过来反映资本的边际生产力。毫无疑问，有些人确实从其消费节俭中积累了适当的钱财，但是，他们确实没有积累财富。假如你拥有10万美元，得到的真实（扣除通胀因素）回报率是2%（1996年的利率），还要支付利息所得税，累积到大约100万美元也需要很长的时间（大约26年）。相反，多数超级富翁积累财富的速度非常快。比尔·盖茨在不到20年的时间里就变成了美国的首富，其财富达到了290亿美元。这些人是如何一夜暴富的呢？

假定一个企业家的一组数字，他将花费100万美元建立和装备一个生产新的专利产品的工厂。产品将按照能够带来30万美元利润的价格出售。银行提供了这些资金。工厂被建立起来，预期的30万利润将会实现。现在已经立刻转变为财富。对一个国家的资本市场来说，工厂的实际成本并不是其结果。需要计算的是在相同的风险程度情况的投资回报率。如果这一比率是10%，投资商的工厂就会突然值300万美元，因为根据10%的回报率它将产生300万的利润。现在投资者只有200万美元，因此他需要求助于银行。因为金融市场将把他的利润资本化为他的资本收益，他将会提升他在百万富翁中的地位。

如果市场大到足以吸收比他的工厂能够生产产品还要多

的地步，当他将他公司的股份出售给社会的时候，他就将更加值钱，因为那些股份将既反映他当期投资的价值，也反映他的未来投资机会的价值。他的财富并不反映他的工作努力或他的资本的边际生产率，而是反应他能够或有足够的运气能够创造他的产品的市场价值。

不考虑最富裕的和最贫困的人口，绝大多数美国人依赖于从工作获得收入。我们所看到的绝大多数情况都反应了个人的劳动生产率。只要简略地浏览一下下列的表格，我们就会发现教育与收入之间存在着非常强烈的联系。

男子受教育程度与平均收入，1996 年，单位：美元

高级中学	
1－3 年	17664
4 年	25056
大学	
1－3 年	29193
4 年	42240
研究生院	50304

资料来源：美国统计局

如果我们审视高层律师、飞行员、艺术家和电视新闻播音员的收入，以及他们对产出所做出的贡献，生产率的解释能力是显而易见的。我们可能认为这是“不正确的”，因为体育和

摇滚明星(包括其他人,例如护士等等)也为社会做出了巨大的但不被市场标准所否认的贡献。几乎无人不得不购买他们的录像或观看他们的节目。我们自愿花费大量的钱财这样做。

同时,生产性技能与收入间的联系不像通常所描述的那么紧密。具有不同教育水平的人的平均工资(如上表所示)的实际结果有很大的不同。比如说,在 45 – 54 岁之间(收入最高的年龄段),26%的白人高中毕业生的收入要高于白人男性大学毕业生收入的平均水平,21%的大学毕业生收入少于高中毕业生收入的平均水平。平均收入并不等于每个个人的收入。从导致近期收入分配显著转移的因素来看,我们就能知道收入分配体系的复杂性。从 1973 年到 1995 年,实际人均 GDP 提高了 39%——虽然并不非常显著,但也还是令人满意的。

问题就在于分配是不公平的。收入最高的 20%的人口确实非常好,因为他们几乎获得了全部的国民所得。但是,那些不做管理工作的工人——没有做老板的那些 80%的劳动力——收入下降了 14%,男性比女性下降得更多。这个被约翰·肯尼迪精妙地表达为"潮涨抬众船"的历史真理不再成立。

起作用的力量

很明显,这些变化并非全部是由个人生产力的反向变化而造成的。强有力的因素也在起作用。其中之一就是,导致全球化现象的交通和通讯技术的发展,这一点我们将在下一

章中详谈。当越来越多的美国公司将其部分业务转移到国外的时候，许多高薪的职业在美国消失，取而代之的是，在世界某个其他的地方重新出现，只需付出低得多的工资。经济学家所说的"要素价格等价"——对需要同等熟练程度工作的工资在低薪国家中上涨，在高薪国家中下降的一种趋势——这对其他国家的钢铁工人和流水线上的熟练工或半熟练工人极为不利。美国和印度的收入水平之间还有一个巨大的鸿沟，但是有效的力量不再抬高所有的船，而是抬高一些而压低另一些。

同时，新技术的出现也抵制了部分低薪的劳动力。计算机和自动化生产方式使得省却老式的工厂检察员，以及使工作流程更加直接、平稳地把责任推动到生产团队手中成为可能。但是，团队的成员必须受过较好的教育以便能够处理新的决策责任。柔性存货控制使得过去传统的(且昂贵的)备件"库存"变得过时了，但是，它也需要工人有高水平的数学运算水平——以及全新的统计数量控制技术。当对熟练工的需求增加而对非熟练工的需求下降的时候，毫不奇怪，两者工资之间的差距必然会拉大。受打击最大的是受过高中教育的白人男性。

看起来偏离我们尚未直接考虑的大规模的劳动力是一件重要的事情。它就是产业工会势力的骤然下降。在他们势力最顶峰的 1954 年，私人部门的工人加入工会的几乎达到 40%。到了 1973 年，工资开始下降的时候，这个比例下降到了 30%以下，现在仅仅高出 10%。在汽车行业、钢铁行业、建筑贸易行业——这些行业是工会力量的长期堡垒——工会不再在工资谈判的过程中起到关键性的作用。他们已经得到了

他们所能得到的东西。

为什么工会的力量会直线下降呢？一个很重要的原因就是始于20世纪70年代制造业地位的急剧下降，以及在这些行业中处于支配地位的大公司间的强有力的结盟。例如，美国钢铁公司受到了新的、更有效和更小型的制钢方式的严重打击而不得不实行经营的多元化。实际上它把名字改为USX就暗示着钢铁不再是其主要利益之所在。与之相伴而来的是，钢铁工人工会也遭到了同等程度的打击，但与USX不同的是，它没有找到新的领域对成千上万的钢铁工人成员所遭受的损失做出弥补。

最后，我们必须提到一种变化，它或许不是工会影响力下降的最严重的"数字"原因，但是在政治上和心理上却起到了爆炸性的效果。这就是1981年里根总统对"空中交通控制者工会"组织的一次罢工所做出的反应，该工会包括了许多指挥美国空中交通的工作人员。里根总统的做法是解雇了所有的工作人员，并用非工会人员来取而代之。人们震惊地发现美国政府不再是工会的坚强后盾，而这是它自新政策时代以来一直扮演的角色。

这样一来，工会实力的下降无疑是解释工人阶级，尤其是产业工人相对收入下降的一个主要因素。今天工会所想做的是重建其实力，但是似乎在可预见的未来，劳动者要重新获得其以前那种讨价还价的力量实在是不太可能。因此，很难想像工资能够回到其以前的那种水平。对劳动者来说那些能带来不公平的因素不太可能消失。

同时，公司总部的人的收入在上升…

但是，所有的这一切尚没有触及那些在过去几十年来确实导致报酬的不公平不断加剧的最重要方面。这就是公司顶层绝大多数人收入的不断猛涨。在20世纪整个70年代，CEO与普通工人的报酬之比仅为40:1。如果我们任意假定某一年工人的平均工资是25,000美元，这就意味着CEO的平均工资是100万美元。到了1990年，上述比例变成了225:1。如果我们举例假设那时的平均工人工资是35000美元，那么CEO的平均工资将接近800万美元。

是什么导致了高级经理人员收入的空前飞涨呢？在此，我们再一次将相对清晰的经济学解释留给深刻但缺乏确切见解的社会学和政治学。我们在本书的最后一章中提到，在20世纪的50—60年代的管理层认为工人可能会被国外社会主义所设计的美好景象所诱惑——或许是这种想法导致了经济学家所说的"效率工资"——高于由市场定价的工资，其目的是为了保持公司工人的生产效率和对公司的忠诚。作为这个防御战略的一个组成部分是可能的——我们并没有强有力的证据——经理人员可能限制付给自己完全达到其市场价值的工资以保留其雇员的善意。

如果这种解释是正确的，那么当苏联解体时社会主义的魅力也消失了，这些防御性的观点也随之消失。效率工资被弃之不顾，伴随着对各种禁令的担忧，经理人员可能还是付给自己最好的报酬。经济学家罗伯特·富兰克所说的"赢家通

吃"市场的兴起或许与此有关——在这个市场上，现代科技，主要是电视披露，使得少数人能得到其服务之外的报酬，无论是流行歌手、歌剧演员，还是其他任何人。如果 CEO 们不问他们自己他们是否比迈克尔·乔丹或普拉西多·多明戈值钱，这一点不值得惊讶。

然而，对收入差距扩大起作用的另一个因素是，全社会对更大的收入差距的接收和认可。在我们的建国先辈们的年代里，一个人和另一个人的收入有着几百倍的差距被认为是对道德规范的公然践踏。到了 19 世纪中期，经济生活不断扩大的规模和日益增加的个性使得人们逐渐接受——甚至是羡慕——那些经济成功之后所获得的高回报，只要这些成功是通过合法途径得来的。在兴旺繁荣的 20 世纪 20 年代，蓝天是极限，什么也无需问。这样的思想好像又在我们的时代出现了：当美国电报电话公司(AT&T)的 CEO 通过裁员 4 万人而提高该公司的盈利能力之时，公司股东感激地奖给他 1500 万美元的红利。

因此没有哪个原因能够单独解释日益扩大的贫富差距。已经发生巨大变化的分配方式已经超越了问题本身：在 1976 年最富的 1%的家庭拥有全国所有家庭财富的 22%，而到了 1992 年这个数字变成了 42%。对于后者，就如同把我们带回到 20 世纪 20 年代。

国家特征

我们能否改变这种事态呢？很显然：由于它是多种因素

共同作用的结果，对其补救就需要对税收结构、金融以及其他商业实践，更为重要的是对社会标准做出改变。

这就引发了两个最终的问题：第一，我们是否想鼓励一种更加平等的收入分配方式？有些经济学家赞成现有的分配方式，因为他们相信这会鼓励那些高收入家庭进行储蓄，从而鼓励投资繁荣，最后，使大家都能够变得富有。无需隐瞒我们的看法，我们怀疑一个不平等的经济将会改进整个社会的福利，因为我们相信大众的购买力比少数高收入人口的投资意愿——在某种程度上——更能带来的推进性效应。

但是还存在第二个且更为恼人的问题：即使我们喜欢更为平等的经济面貌，难道我们知道如何创造它？我们已经唤起人们注意一系列可能的社会的、政治的和经济的因素都是不断扩大的不平等的原因，但是，一个非常重要的解释仍然有待于考虑。那就是针对可接受的收入分配的国民态度上的差异，环顾整个发达国家，我们发现美国的贫富差距要远远大于其他发达的资本主义国家。

看一下 1991 年最富有的国家中的贫富差距。在芬兰，发达国家中收入分配最平等的国家，10%高收入阶层的全部收入是 10%低收入阶层的全部收入的 2.7 倍。在挪威，该比例稍高一点——2.8:1。在荷兰为 2.9:1；加拿大为 3.8:1，而美国则为 5.7:1。比较 10%高收入阶层与低收入阶层之间的贫富差距而不是比较 1%的最富有阶层与最贫困阶层之间的贫富差距，我们怀疑美国是贫富差距最大的国家。

人们如何解释这种事态呢？是不是欧洲的经理人员比美国同行们更不“理性”或“最大化”呢？或者难道他们生活在这样一个社会里，最高层的经理人员或最富有的家庭觉得自己

是大型的社会团体的一个组成部分——一个民族的家庭——而不是个人的集合体，每个人都无需为了自己呢？

事实是，我们不能清楚地解释为什么不同的国家对应于自身的规范具有不同的观点。众所周知，法国的资本主义不同于意大利的，而意大利的又不同于瑞典的，瑞典的不同于日本的，这些差异深深地根植于他们的历史之中，在决定什么是可接受的报酬结构——什么是不可接受的报酬结构方面——起到了重要的作用。

这并不意味着这些国家模式是不可变的。自 20 世纪 30 年代以来，瑞典一直是平等主义的资本主义收入分配的楷模，而它在 19 世纪后期却是一个很少具有社会道德心的国家。美国，其对不平等的容忍已成为本章的主题，在罗斯福年代，国家对达到国家的公平程度远比现在要关心得多。因此，当政治氛围变化的时候，经济模式就可能随之改变来适应它。

当然，麻烦在于我们确实不知道如何随意地改变政治情操——或许是靠运气。换个角度讲，这意味着政治信念限制我们按我们所希望的方式来驾驭国家之舟的经济能力。这难道意味着美国的不公平可能会保持很长一段时间吗？我们持怀疑态度，但是，有迹象表明美国需要一次像大萧条那样严重的刺激来改变人们的心智，以便建立一个全新的美国贫富模式。

17. 全球化

今天使得对经济学的解释变得比几年前更加困难的所有变化，没有一个比我们所说的经济全球化更富有戏剧性、更令人眼花缭乱的了。全球化是一个新术语，但是这一问题并不新鲜。从18世纪早期开始，经济学家们就开始忧虑经济在国家之间的相互渗透所带来的问题，这恰恰是全球化的本质所在。在我们这个时代，这一问题被分离开来，并出现了两个发展变化。第一，全球化的规模是人们从未预料到的。第二，一个极其重要的国家，在不久以前，还很少停下来考虑它对世界经济的影响，这个国家就是美国，今天，它"全球化"的程度是我们10年前所难以想像的。

全球化的核心表现为一个简单的问题：如果两个（或更多）国家相互贸易，或者各自在本土生产商品或服务，双方是否能够齐头并进？或一方会比另一方占有优势吗？这个问题，当我们的全部对外贸易——出口加进口——只占GDP的5%时，美国人会以一种平静的语气来讨论它。但当今天进口加出口占GDP的25%时，当丰田和本田汽车与通用汽车和福特汽车一样对美国人家喻户晓的时候，当我们不安地意识到每天13000亿美元的货币市场时，这种讨论就不那么容易了。10000亿美元这一数目相当于"美国的"货币存量的总

额，但是新的货币市场将购买这些外汇，以便实现全球化。

这对于美国是好事还是坏事？是不可逆转的还是可控制的？这或许需要我们花费一定的笔墨才能说明答案。但是我们在找出全球化是什么之前，我们不会解释这一答案。

全球经济

为什么全球化突然出现在我们面前？答案大部分归结于通讯技术——通过电话和计算机屏幕，在世界任何地方，我们能够与助手或同事谈话、调查工厂，安排贷款，虚拟地买卖商品或股份；一部分归功于交通技术：航空旅行使世界变小了，就像蒸汽机和汽车在19世纪和20世纪初期一样——恐怕有过之而无不及。喷气飞机使北京到纽约的距离比20世纪20年代纽约到旧金山的距离更近。

结果是真正的全球市场的出现——到你隔壁的商店去看一下商品标签：西红柿来自墨西哥，衬衫来自中国，计算机软件来自印度或许中国台湾，葡萄酒来自智利或澳大利亚。所谓的"美国"汽车满是外国造的零件。我们看到的市场中的每一件东西都比巴黎、斯德哥尔摩、约翰内斯堡更地道。从经济上说，我们生活在一个非常接近的世界环境中。而麻烦出在政治领域，它不是这样。

足不出户就可以在东京或布宜诺斯艾利斯购物，生活在这样一个世界中有什么问题吗？对于消费者来说，这非常好。但是，对于生产者来说，就存在两个问题。一是在自己国家生产的商品经常不得不与其他国家生产的商品进行竞争，这些

国家不按美国标准要求自己的生产商，如不得开办血汗工厂、不得使用童工、每周工作不超过 40 小时等。这对于在本土生产这些商品的美国人是“公平竞争”吗？

第二个问题：如果外国商品取代了美国商品，只是因为它们更便宜，这对于失业的美国工人又会产生什么影响呢？正像我们已经看到的，全球化的部分过程受工资驱动，在高工资国家，工资不断下降，而在低工资国家，工资在逐步增长，资本回报率也是如此。总之，全球化是一个巨大的平衡器。在一个国家之内进行平衡，已经是够困难的了，在国家之间进行平衡显然是更加困难重重。

例如，当我们几年前与墨西哥和加拿大签订北美自由贸易协定时，我们认识到其结果之一是，墨西哥制造的商品将会对美国服装制造商形成日益巨大的压力，因为墨西哥的工资水平远远低于我们的工资水平。这一协议或许应该包含对美国被取代的工人进行再培训或再配置的承诺，但当时并没有作出这样的承诺。因此，北美自由贸易协定增加了墨西哥的出口，它也增加了美国的失业。这部分的因为墨西哥金融问题——在 1995 年初，巨大的贸易盈余变为贸易赤字。但是，造成精确的致命打击的是相互渗透本身，它使全球化的经济比老式的跨国经济风险更大。

因此，我们能够看到全球化改变着我们的世界，因为它增强了经济竞争和政治防御。有没有办法解决这一问题？因为肯定和否定各半，使得全球问题更加困难。我们将适时进行回顾。

跨国公司

全球化的另一个方面需要审视。这就是全球化本身一个新的主要代理人多国公司的出现,有时也叫做跨国公司,它的商业王国完全跨越全球。例如百事公司。百事公司并不从它在美国的罐装厂向全世界发送其著名的产品,它在100多个国家的500多家工厂生产百事可乐。当你在墨西哥或菲律宾,以色列或丹麦购买百事可乐时,你实际上是在购买在当地生产的美国产品。

百事公司的触角伸得很远,但是在按销售额排列的美国最大的20家公司中,它还不是特别大的跨国公司。而福特汽车公司,则是由60家子公司构成的网络,其中40家公司在国外。近年来,公司利润的1/3来自国外。如果我们研究一下通用汽车公司或IBM公司或那些巨大的石油公司的公司结构,我们发现它们都是跨国公司,其全部财富的实质性部分投资于美国以外的生产机构之中。如果我们将视野放宽到美国最大的100家公司上,我们发现至少有2/3的公司拥有类似的范围广泛的生产机构。此外,最大的公司在海外生产的产出价值相当于它们在美国出口的商品价值的两倍。

形成国际生产特别增长的另一个方式是美国对外直接投资价值的增加;对外直接投资指价值配置在国外,而为美国所拥有的工厂和设备(而不是美国拥有的外国债券和股票)。在1950年美国在国外的直接投资价值是110亿美元,35年以后,它超过了15000亿美元。今天,它接近这一数字的两倍。

另外，这一数字还需要向上调整，因为它只包括了投资于国外的美国美元的价值，而没有包括由这些美元控制的外国资本的价值。例如，一家美国公司向一家外国企业投资1000万美元，而这家企业的净价值是2000万美元，美国官方数字只记作1000万美元的美国股权，而非我们的股份实际控制的2000万美元的财富。总之，我们的最大的公司的实际资产的1/4至1/2在国外。实际上，今天美国的大企业是世界的大企业。

生产国际化运动并不只是一个美国现象。如果说今天的美国跨国公司是最辉煌的（在世界最大的500家公司中，有153家是美国公司），那么它们已受到非美国跨国公司的直接挑战（世界最大的500家公司中，有141家是日本公司）。例如，菲利浦公司，它是一个巨大的荷兰跨国公司，在150个国家开展经营。其27万名员工大部分在国外工作，而不是在荷兰。英荷壳牌石油公司是另一个巨型跨国公司，它的老家在荷兰与英国之间（它由两个国家共同拥有）。还有一个是雀巢巧克力公司，一个瑞士公司，其收入的每一法郎几乎都来自瑞士以外。按瑞士资本投资的规模衡量，圣保罗是瑞典的第二大工业城市。菲亚特公司的汽车部门销售量的25%来自意大利以外的欧洲，其余40%销往世界其他各地。它的新的荷兰农业设备公司在意大利的销售量只有7%。菲亚特管理着意大利以外76家制造工厂。

几年前，联合国对世界跨国公司的规模进行了调查。杰拉德·佩尔（Gerard Piel）报告了他们的发现："1985年，350家最大的跨国公司的总产出有27000亿美元。这是世界市场经济国家全部GNP的30%，大于未工业化国家全部GNP几千

亿美元，包括中国。"虽然我们没有更新的数字，但是我们知道这个数字会更大。

跨国公司是超级大国

跨国公司并不被认为只是伺机进攻他人市场的外国企业，它们也包括那些海外分支机构进攻本土市场的企业。例如，汽车和其他制造业从墨西哥向美国的流动，大部分是美国的子公司到南方利用那里的低工资成本的优势引起的。因此，跨国公司真正的挑战是它们在全球范围内转移技术的能力。如果它自己的公司正在将技术转移到其他国家时，一个国家如何保持其技术领先性呢？这个问题提出了一个新的政治经济学问题："我们是谁？"

是什么驱动着公司在海外进行生产，而不只是在海外进行销售呢？一个可能的答案是非常直接的。一个公司在本国很成功，其技术和组织技能给了它在国外竞争的优势，它开始出口产品，国外市场在增长。到某一点上，公司开始计算在国外进行生产经营是否盈利更多。通过实施，它或许对当地市场更了解，为客户能够提供更好的服务，并节省运输费用。通过绕过关税壁垒生产商品或许还会规避关税。一个很重要的考虑是，这样做能够充分利用低工资率优势。因此，逐渐地，它停止向国外运输货物，代之以出口资本、技术和管理经验——并变成了跨国公司。

现在，越来越多的大公司将全球看作它们的"天然"市场，而不仅局限于本国。汽车、计算机、通讯和钢铁产业正在竞争

世界市场的份额。这就是为什么我们发现像 IBM 或通用汽车公司这样的公司将全球看作自己的囊中之物，不仅关注原材料的来源，而且关注工厂的布局，以及最终的销售方向。因为有现代化的、高度组织化的生产和分销系统，商品的生产能够越来越容易地转移到生产成本最低的国家中去，然而他们的销售却是代表最丰富的市场的国家推动的。因此，我们的半导体收音机，其零件可能是由香港或韩国或新加坡制造的，组装可有在墨西哥，并销往美国——而制造商可能是日本的。

这可能会产生令人不安的结果。假如一个国家想要通过货币政策降低经济增长速度，如提高利率以减少工厂和设备支出。本土紧缩的货币政策，可能会因为跨国公司在国外的融资能力使国内的投资需求得到补偿，从而使该政策失效。相反，刺激经济增长的政策，会因为贷款被用于扩大其他国家的生产而断送。此外，货币政策在不同国家之间的协调很难实现，因为不同国家的经济需求并不相同：在特定时间内，对于一个国家是正确的，对于另一个国家可能是错误的。因此，扩张性的财政政策或许会增加产品和服务的需求，但是这一需求或许会集中于进口而不是当地的生产。简言之，国家经济决策的效力在减弱。

因此，国家对生产能力控制在国界之内的愿望与不关心国界、寻求市场的跨国公司的强烈反击发生冲突。奇怪的是，这一新的弱点从两个方面表现出来。一方面，如果跨国公司掌握着东道国寻求的新技术和管理经验，那么它就处于有利的地位，可以从东道国获得大量好处。另一方面，一旦跨国公司进入东道国，它就变成了东道国的“人质”。它会受到该国法律的约束，并不得不采取与“母公司”所在国不同的政策。

与此同时，它作人质的国家本身也变成了世界竞争力量的人质，经常产生令人不安的结果。以日本为例，直到最近，它有一项不成文的法律，大公司雇用的工人，在经过一段试用期后，将变为永久雇员。这一做法对于非日本公司来说，很难认同，因为政府只补偿日本雇主这一范围的附加成本。但是现在出现了新一轮较量，因为日本发现本身陷于新的、积极进取的、不接受这一普遍的工资合同的国家竞争之中。随之而来，在经过90年代的深刻衰退之后，日本公司开始放弃慷慨的工资政策，转而寻求更廉价的劳动力——不用承担长期义务的业务工人。

或者以跨国公司的问题为例，即需求的下降导致的产出数量的削减。严格按照经济学进行的决策是关闭最不盈利的工厂。但是，这将会导致工厂所在国的强烈反弹——它严重到这种地步，以至于政策会威胁采取行动，如果工厂要关闭的话。跨国公司将遵循什么原则——是按商业原则的标准进行呢，还是算政治账？

在1994—1995年冬天，两个国际融资人和墨西哥公民开始将大量资金转出墨西哥时，这些新出现的问题得到了解释。要阻止资金外流需要大量向国际货币基金组织和美国贷款。要得到必需的贷款，墨西哥需要接受苛刻的由国际货币基金组织和美国制定的货币政策和财政政策。实际上，至少是暂时的，它失去了对国家经济政策和主权的控制。1992年夏天，更大、更富有的国家（法国、意大利、英国）也碰到了同样的问题。他们也被迫执行苛刻的货币和财政政策以恢复国际“信心”。

主权问题以一种尖锐的形式在区域贸易集团如欧洲委员

会和北美自由贸易协定中表现出来。如果这些组织要取得成功，他们就必须统一规则和法规，就像欧洲委员会50年来所做的那样。公司需要在同一个水平上进行竞争，他们面对的规则和法规在国家与国家之间应该是相同的。如果统一不能实现，公司会简单地转向规则和管制较少的国家。然而，每一项统一措施都会限制政府修改规则和法规的权力。隐约出现在欧洲面前的是欧元，1999年确立的统一货币。如果欧元成为现实，那么中央银行、国家制定利率的权力，甚至较弱的国家货币如意大利里拉都将不再存在。

未来

或许过去某一时刻，全球经济的发展曾经被政府行为阻止过。但是第二次世界大战以后没有发生过，部分地因为经济一体化被认为是降低未来战争可能性的方式之一；部分地因为全球资本主义经济被视为是对共产主义必要的牵制。但不管好坏与否，有折返点的时代过去了。

今天，交通通讯的迅速改善将人们拉得更近了，并创造了世界经济而不管政府所作的努力如何。政府曾经控制着资本在国家之间的流动。但当资金能够通过个人计算机转移，你和我们可以在巴哈马进行金融交易而不需要我们任何一个人亲自出现在巴哈马时，你如何控制资本的流动呢？

类似于跨国公司和国际金融市场等强大的机构因为全球经济的存在而获得巨大的既得利益。如果全球贸易萎缩，致力于出口产业的人会失去职位。他们或其他许多人将会同国

家经济孤立的倒退作斗争。

今天，美国人并不是为美国经济而工作。他们在为全球经济工作，即使他们从来没有离开过美国，我们向其他地方的任何人采购、向他们销售、同他们进行竞争。那么，我们生活在强大的力量和机构的掌握之中，而我们公民只能消极地旁观经济力量沿着自己的轨道前进吗？答案，正如我们知道的，是对或者不对。我们已经看到，全球化实际上代表着新的问题，对于这些问题没有灵丹妙药，但也不意味着无所作为。

下调的工资压力由对于工人的再培训和教育等微观经济计划所抵消。政府投资于研究开发和公共资本领域如基础设施可能创造更繁荣的经济。另外，至少在某种程度上，受到全球化损害的人能够并应该由那些获胜的人进行补偿。例如，欧洲委员会试图在成员国之间创造更多的贸易机会，与此同时，寻求统一劳工标准，向高标准看齐而不是低标准。当然，先进国家禁止输入童工产品和劳改产品是恰当的。对于贫穷和富裕的国家都存在共同的人权标准。

衡量这一切需要政治技巧，而本书是经济学解释，不是政治智慧。正像我们看到的，我们的任务是，指出巨大的、明显的、从不停息的全球化力量存在正反两个方面。正像宏观和微观过程能抑制和鼓励，比没有法律和社会的约束而任其自行其是，会产生更好的社会结果一样，我们看到全球化作为一个过程，能够通过审慎重的干预而得到改善。在跨国公司世界中发现可接受的和有效的干预途径的困难是不言而喻的，停止讨论更无助益。我们别无选择，只能生活在经济全球化的过程之中，尽已所能，以我们所具有的全部经济和政治意识和敏感性、掌握、缓和和规范其发展方向。

由跨国公司和全球贸易所提出的新问题的本质，实际上，不是国家经济之间的竞争和斗争。核心总是不同的。它是对国家主权的重新界定。跨国公司和全球贸易引起的真正挑战的世界经济地图与世界政治地图不是完全吻合的。这就提出了，随着国际金融和生产范围的扩大和深化，国家主权如何得到保护的问题。这一问题不仅仅是世界市场如何被分割，而且是国家主权本身在21世纪如何被表述。

18. 全球化世界中的国家政策

在前一章的开始我们已经提到一个与全球化伴生的不同寻常的现象，但没有深入讨论。这个现象就是一个巨大的新的货币市场的兴起，其规模相当于10000亿美元，已经使得我们通常所说的自己的货币存量相形见绌。然而，为了理解这个新现象，我们必须先熟知外汇，因为全球化的新钱不是由任何一种特定货币如美元、法郎组成的，而是所有货币的总值。不同的是，任何时候，外汇市场的规模都是指被兑换成其他国家货币的所有国家货币的价值。近年来，每年的交易总额大约在300万亿美元。这并不是说，美国写了一张300万亿美元的支票购买其他货币。它表明的是全球货币市场上用美元计的所有买入和卖出的各种货币的价值。

给美元定价

二战后的30多年中，绝大多数美国人都没有考虑过外汇——也就是说美元以其他货币表示的价值有多大以及美元的"价格"是如何制定的。这是因为美元的价格是一盎司黄金的1/35——国会宣布的比率——其他货币的价值是他们政府设

定的相对于美元的价格。外国政府有时被迫上下调节他们的货币对美元的相对价格，但美元自身的价格保持在阿基米德点上，其他所有货币的价值都要依赖这一点。

1970 年，当美元和其他货币一样成为一种币值由供求决定的货币时，所有这一切都结束了。数百万认为他们的货币和黄金一样好的美国人发现他们错了。美元价值时高时低的剧烈变化成为报纸头条。究竟怎么了？

让我们回到 1985 年以前的几年，报纸的头条告诉我们当时美元正在升值。有时头条新闻说日元、马克或英镑创了新低。所有这些段落都有同样的含义——但是它是什么呢？

当美元在国际货币市场上受欢迎时，并不意味着 1 美元可以购买更多的美国商品。这是我们必须记住的重要的一点。我们的美元的国内购买力“高”只导致国内物价降低，美元的国内购买力低（或降低）也只意味着我们的物价上涨。

当我们说美元在国际贸易中“高”时，我们另有所指——1 美元比升值前可以购买更多的法郎、日元和兹罗提（波兰货币，译者注）。结果，购买外国商品或服务时就更便宜。反之，如果美元在国际市场上“低”，那么 1 美元可以购买的外国货币单位减少，因此外国商品就要花去我们更多的钱。

实例有助于理解。买一瓶 20 法郎的法国葡萄酒在美国要花多少钱？这要看我们按什么汇率用美元换取支付给法国生产商的法郎。我们在交易商处——通常是银行，知道价格。如果是在 1980 年代中，我们可以用 1 美元换近 10 法郎。一瓶 20 法郎的酒（忽略运输、保险及其他类似费用）将要花费大约 2 美元。另一方面，如果是在 1990 年代，我们会发现美元已经急剧下跌了，1 美元只能换 5 法郎。显然，一瓶 20 法郎

的酒要花掉我们大约 4 美元。

美元贬值使得国外商品的价格上涨，美元升值则使之便宜。这就是为什么在我们出国以前，我们要询问汇率并希望它能“有利”。也就是，有利于我们。但是，作为经济学家我们必须全面看待汇率问题。一个对于想到德国旅行的人来说“好”的汇率，对一个想到美国旅行的德国人来说就是坏的。

我们在 1990 年代中期，美元兑日元在几个月内从 112 跌至 78 时，强烈地意识到这些问题。是什么应对美元崩溃（报纸上常这么说）负责呢？就像对所有的价格变动进行分析时一样，我们首先应分析供求形势。

货币交易市场

我们最好从将所有国际货币交易分组为两个基本市场开始。如果我们记住这两个市场，就很容易理解美元崩溃的原因了。

第一个市场是企业、个人或政府间进行交易的市场。在这里对美元的需求来自：想进口美国商品和服务而且又必须用美元购买的外国人；或需要美元在美国旅游的外国游客；以及需要购买美元在美国维持使馆运行或购买武器装备的外国政府；或需要向美国派发股息或支付美元利息的境外（美国的或外国的）企业。所有这些交易需要马克、法郎或日元持有者在国际货币市场上购买美元。我们可以在绝大多数大银行中进行这些交易。

当然，有一些小的美国群体出于相反的目的向外汇市场

提供美元。这里面有想要进口日本照相机、必须用美元换取日元以进行交易的美国进口商;向国外分公司或总部派发股息或支付利息的(美国或外国)企业;卖出美元换取里拉、德拉克玛或克郎用于访问或寄钱给在国外的朋友或亲戚的美国人或外国居民;或者用美元买入外国货币支付在国外使馆的生活费用的美国政府。

所有这些对美元的供需建立了我们所说的经常项目平衡。直到1971年,美国的经常项目通常有小额的赢余,意味着我们一年到头卖给外国的商品和服务比我们买进的多。从70年代早期开始,我们的经常项目开始出现小额赤字——偶尔买入的比卖出的多。最后,1980年代早期,不寻常的赤字变得经常而巨大。

是什么使得经常项目平衡从黑字变成赤字呢?部分原因是OPEC石油危机,导致我们用于购买外国原油的美元急剧增加。1972年我们的原油账单是50亿美元;1974年是270亿美元;1980年已经增长到830亿美元足以导致对外国节油轿车进口的增长了!1990年代末,我们的原油净进口仍达到1260亿美元。

但是石油冲击并非是美国商品进出口平衡下降的惟一原因。我们也经受了对其他西方工业化国家竞争力的长期稳步下滑,美国生产率增长缓慢是这种下滑的相当重要的原因。越来越多的机械和家用电器变成从国外进口,由于外国缩小了生产率和质量上与美国产品的差距,美国人买的他们的产品增多,他们的公民买的美国产品减少。

任何一种产品的供应超过需求时,这种产品的价格就会下降。当对外国人进口美国商品所需美元的供应超过外国人

购买美国商品所需美元的数量时，美元贬值。这并没有违反经济规律。

1980年代中期美元高价（我们随后会稍做解释）的结果是美国经常项目赤字从1980年的23亿美元上升到1986年的1160亿美元。美国人要购买的外国商品和服务比外国人要购买的美国商品和服务多，美元的价值从那年开始下跌，到1989年已经跌了35%。低价美元使得外国商品对美国人来说变贵而美国商品对外国人变便宜，我们的贸易平衡缓慢而痛苦地改善了。1990年，赤字减少到310亿美元，1991年经常项目实现平衡，但是是侥幸实现的：主要是因为我们从世界其他地方收到了用于波斯湾战争的钱，部分因为我们的经济衰退抑制了进口。当用于波斯湾战争的钱不再支付给美国、美国从1990－1991的衰退中开始以比世界其他地区更快的速度恢复时，我们的经常项目赤字再次急速增加—1995年达到1510亿美元。由于经常项目存在巨大的不平衡，1996年春美元"崩溃"就不足为奇了。

资本交易市场

但是跌下去的可以再涨起来。因为经常项目下的交易不仅是美国人买卖美元的惟一目的。有第二个相当独立的市场容纳资本交易所需的美元和其他货币。这里包括诸如在国外建立或购买工厂和设备，或购买其他国家发放的股票或债券这类的交易。

第一种资本流动叫做直接投资（指在国外建立或购买工

厂和设备，译者注），是从美国企业（主要是跨国公司）扩张对海外工厂和设备的所有权，以及做同样业务的外国公司中产生的。资本市场的第二部分，是由欲增加其在国外的股票投资或企业债券投资的美国或外国的个人或企业组成的。这里有购买瑞士企业股票或德国政府债券的美国人，也有购买通用汽车股票和美国政府债券的外国投资者。最重要的是，外国政府也买卖美国政府债券。当他们购买时，他们是有效地需求美元，供给外国货币，美元价格上涨而他们本国的货币下跌。当他们卖出时，会发生相反的情况。

把直接投资和有价证券投资加在经常项目平衡上可以使整体的外汇流发生逆转。1970 年代，美国公司高速扩张他们在海外的生产设施，这增加了美国对外国货币的需求，在一定程度上抵偿了经常项目对美元的净需求。随后，在 1980 年代早期，资本回流，这有一部分是美国海外扩张动力的逐渐消失和欧、日扩张进入美国的结果，但是，在更大程度是空前大量的外国有价证券投资流入美国造成的。美联储 1980 年代早期采取的反通货膨胀的紧缩的货币政策使得美国 3 个月短期国债的利率超过了 14%！毫不奇怪的，经济减速、通货膨胀率开始下降。结果是吸引了空前大量的外国资本进入美国的政府债券和其他债券市场，投资于高利率、通货膨胀降低和政治安全共同构建的有利市场时机。

大量资本流入的结果是防止了外汇市场的自纠倾向。美国出口的可怜表现和进口的成功本应造成美元贬值的压力。这应使以马克、日元和其他外国货币计的美元价格下跌，从而使我们对外国人的出口变得便宜，外国商品对我们来说变贵。经过一段时间，我们本应可以预期我们不利的经常项目平衡

最终或至少表现出较大改善。

但是国际资本流入阻止了改善。美元没有贬值，而且上升到高位以致我们的经常项目赤字变得十分庞大，我们的国际经济地位不再可持续。有一种真正的担心，美国产品不仅是由于其生产率，而是因为美元价格高而定价太高，在它以前的市场中因为没有销路而被绝望地淘汰。1985 年美元危机已经非常严重以致金融管理高层要求西方国家压低美元。尽管不利于他们本国的出口商，欧洲各国和日本的央行还是同意卖出美元使美元在国际货币市场上的价格下降！他们这样做是为了防止以美元标价的出口商品如石油价格的进一步上涨导致他们国内市场的通货膨胀，同时，防止美元在未来某个时候崩溃。

高、低美元的问题

现在让我们考虑一下外汇问题，不是作为一个美国人，而是作为一个经济学家。有没有美元或其他任何一种货币的"正确"价格这一回事呢？

像许多经济问题一样，这个问题有一个政治的答案。因为一种货币的价格以不同的方式影响着不同的个人、群体或地区。设想美元便宜。显然这对想用他们自己货币购买美国商品和服务的外国人来说是一件好事，这还使得在美国旅行对外国人来说不贵，并使得美国出口商品有吸引力，使美国股票或工厂吸引外国投资者。所有这些又对美国出口商、酒店老板、股东、欲向外国人出售资产的业主有利。

另一方面，便宜的美元又会置另一些群体于不利地位——一个可以到国外旅游的美国人发现价格高得吓人。一个美国进口商发现外国照相机、汽车、毛衣都很贵——他的顾客也有同感。想要投资于海外的美国企业受到外汇高价的限制。所有这些都对美国旅游者、消费者和投资者不利。

有没有理由使由便宜美元获益的群体从由贵美元中获益的另一个群体获得优惠？从国家安宁的角度看，没有特别的理由让我们通过损害一方利益来支持另一方。千百万消费者能购买到便宜的照相机或10多万钢铁工人有更高的收入哪一个更好？没有确切的答案，只有意见的论争。

捍卫美元

我们将对一个全球范围的问题进行思索，但还有最后一个我们必须解决的问题：无论全球汇率体系的稳定性如何变化，我们能否捍卫美元——也就是说使用国家政策使美元价格按照我们的需要变化？让我们从美元价格下跌的情况谈起，因为这种情况看来总是比美元价格上涨的情况要糟。我们对"弱势"美元可以做点什么呢？

有一个本身很简单的办法：防止进口增长。任何可以使商品贸易平衡按对我们有利的方向转变的，都无疑会转变美元的供求形势并有助于美元升值。

这是不是一个好的政策呢？答案无疑是一个政治的而非经济的判断。的确会有一些进口商品是我们想要减少的，不仅是为了捍卫美元，而是加强国家。比如，如果我们可以用国

内能源(如太阳能或煤炭能)替代进口石油,或我们能通过节能措施减少石油进口,美国就可以拥有它非常需要的战略独立手段,同时有利于捍卫美元。

然而,如果我们通过阻碍国外便宜的鞋、纺织品或钢铁进口来减少我们的进口,我们只是保护了家里没有竞争力的工业,剥夺美国家庭和商业用原本可能的便宜价格购买鞋、纺织品或钢铁的权利,置他们于不利地位。我们可以通过想像我们的关税极高来使这一点更加明晰。在那时,没有商品会进入美国。那会对美国有利吗?

另一方面,进口会以就业为代价。即便我们给受冲击产业的工人以补偿,或帮助重新安置他们,或重新培训,有一些人还是无法转型而依然失业。无论来自国内还是国际的竞争都有一种真实的人的成本,这是我们不能视而不见的。由于从国外获得更便宜的钢铁、汽车和计算机,我们已经使大约50万钢铁、汽车和计算机工人的情况每况愈下。这是一个合算的交换吗?与墨西哥签署的北美自由贸易区协议,是由于对消费者让步而确保一定有利,还是因为会影响美国的就业机会而不能确保有利?

这是一个难题,因为不能空泛的回答。如果我们有强有力的工人再培训体系,加上政府对产业转型的有效协助,北美自由贸易区协议的存在就是利大于弊的(对削减军工产业的步伐来说也是一样的)。在所有其他工业化国家中都可以见到上述措施,但可悲的是,我们这里却很缺乏。同样,私有经济的成败与政府支持之间的关系比我们想像的还要密切。

许多经济学家会在最后说,更廉价的外国商品对经济的好处,加上使我们的资源和劳动力不被低效使用的好处,比失

业成本要大。如果我们从国外进口更廉价的经济学家，让我们国内的从业者另谋生路，而他们还能得出同样的结论的话，倒是十分有趣。但即便我们接受了传统的说法，我们还是会看到通过限制进口来捍卫美元的行动中实实在在的，利益的冲突。这个问题的要点是政治问题：谁将获益？谁受损失？这个问题不解决，我们就无法真正专心致力于经济学问题。

帮助我们的进口商如何？许多国家给生产商发放各种补贴使他们可以更廉价的卖出产品，通过这种方法来帮助出口商。我们也通过减少货品海运费用，在美对外国销售军火时安排特殊交易，以及执行使我们可以在海外销售大量农产品的对外援助政策给我们的出口商补贴。

像进口一样，对用扶植出口来捍卫美元的做法也没有一个绝对的答案。以宽厚的条件卖出 10 亿美元的军火，或向欠发达国家出口 10 亿美元的食品可能都是符合国家利益的，但是，这些政策应按他们自身的价值来判别。他们有助于捍卫美元的事实，不是也不应该是一个需要考虑的控制理由。

帮助出口或阻碍进口的政策影响着经常项目平衡。但是还有为资本目的服务的外汇市场。我们能否通过干涉那个市场捍卫或支援美元？

我们知道在资本市场中有两种基本类型的交易——直接投资，如购买海外的工厂、设备和其他物质资产；有价证券投资，即购买股票、债券或把钱存在国外银行里。通过一个法律阻止美国公司获得外国资产是捍卫美元的一个方法；相应的，可以通过鼓励外国企业购买美国企业或在美国建厂来推升美元。

有大量“拒外国人于外”的即时议案，这些议案在不愿意

美国计算机公司到日本后院的日本人中和不愿意日本制造商到美国后院的美国人中都很多。经济学家对这两方面的情况都提出警告。外国投资，比如，德国的，有利于田纳西州的就业——一个我们考虑是否让外国人进入的重要标准。田纳西公司的对外投资可能把赢利汇回美国——一个我们在判别美国公司在海外建厂效果的重要标准。

这样的前提成为一个经济共识的理由，这个共识认为国际投资颇为自由地流动，可能是提高劳动生产率和刺激经济增长的最佳途径，尽管短期内一个国家可能从另一个国家得到得多一点。

注意"颇为自由"。国际经济交易中有一些与战略和权力攸关的因素，不仅仅是利润和就业。在投资成败攸关时，政治通常会优先于经济，当发达国家向欠发达国家投资时更是这样。政治和经济上的复杂性使得做出不可违逆的结论变得很困难。因此，在全球化的贸易中，我们倾向的立场是全面支持市场力和在社会与政治指标表明有必要时干预市场，至少是减小其冲击。这与精确的模型还相去甚远，但在一个并不完美的世界中，这是我们可以作为公共政策一般指南的最好的原则了。

三个问题，而不是一个

我们怎样整理这个复杂的问题呢？经济学家罗伯特·布莱克(Robert Blecker)有一个解除它的复杂性的方法。他认为在当今国际贸易和生产的世界中，美国面临3个问题，每个

问题需要不同的解决办法。

第一无疑是我们对我们的主要工业国家竞争对手，如德国、日本的竞争地位。核心问题是美国劳动生产率的落后，由于日本不愿开放进口市场，这个问题变得更糟。尽管日本的问题特别严重，但是有一个简单的解决办法：我们可以对日本进口商品加征额外的关税，直到日本对等的允许我们的商品进入他们的市场为止。

生产率问题就没有那么容易补救了。德国和日本的优势不仅来源于高超的技术技能和战略，而且来源于提高国家整体效率水平的一系列社会政策。日本和德国在提升劳动生产率所需的工厂和设备投资、年轻人的教育投资、培训非大学毕业生投资等物质和人力资源投资方面以及产业与政府广泛积极合作方面都远远好于美国。此外，这些国家有我们国家至少是最近显然缺失的人力资源管理合作，就像我们在第 17 章中看到的那样。德国或日本企业，就他们巨大的国内市场而言，还比美国企业更具有出口导向。

这意味着我们在对这些竞争对手的贸易中必须赢得平衡，通过定位于美国产业经济整体业绩长期升高这个不能一蹴而就的目标，一个产品一个产品的，年复一年的实现。否则，情况就不止是黑暗了。90 年代美国重新获得了世界上最大汽车和半导体生产商的地位，这在 80 年代是很少有人敢想的事。现在美国对除德国以外的欧盟的贸易赢余，德国的优势被统一落后的东“半边”和现代化的西“半边”，以及用于支持额外的社会保险系统的高额社会费用带来的巨大问题削弱了。同时，一个类似 1929 年股市崩溃的灾难使许多亚洲国家受到严重损害，需要世界银行、国际货币基金组织和西方的援

助来防止社会和经济灾难。日本经济尽管没有受到那么严重的损坏,但其自身正处于重组的阵痛之中,因此我们有了追赶上竞争对手的喘息之机。

第二个主要问题与美国和新兴工业化国家之间的关系有关。我们最大的贸易赤字不再是和日本而是和中国!一眼看去,这个问题的难点是他们的工资水平和我们工资水平的显著不同。这些国家的工人工资比美国的低1/4。如果低工资仅仅反映低生产率的话就没有问题了,因为美国的高工资会被高的劳动生产率抵消。实际上,发展中国家需要进口资本设备等,应该是也常常是高工资国家产品的良好市场。

但是低工资只有一部分是与劳动生产率差异有关。其他相当大的部分是在政府人为保持低币值的政策的支持下,新兴工业化国家企业压低工资(反工会)的政策造成的。这些低工资的工人随后和工业设备与工艺结合起来,这些工业设备与工艺在绝大多数情况下与我们的都是同等或接近的。这是近乎无法战胜的结合。

布莱克给美国建议了另外一种战略,就是鼓励新兴工业化国家允许他们的工资提升到与生产率相当的水平,放松人为压低币值的汇率政策。无疑,新兴工业化国家在许多出口工业产品上仍将保持优势,但是不会大到使得最有效率的美国生产者也无法竞争的程度了。

第三个问题与第二个问题有所交叉,即关注使欠发达国家承受巨大负担的国际债务问题。1980年代,世界关注的焦点是拉丁美洲,现在是非洲。许多国家必须用很多或所有来之不易的出口所得来支付他们债务的利息,而不是购买美国制造商的出口产品。例如,1980年代拉丁美洲由于需要向债

权人还本付息，实际上成了资本的净输出国。

许多经济学家都同意需要做的是宽免当前将负债人和债权人都置于不利地位的债务负担。这样的政策，加上诸如私有化、更好的税收系统等国内改革措施使得拉丁美洲在1990年代度过了危机。同样的行动可以使至少是一些非洲经济体在2000年代取得进展。

所有这些目标都是难于实现的，但是就像我们前面所说，困难不等于不可能。它们有助于我们看清，美国的国际地位还没有超出修复的范围，尽管修复并不容易。它们还表明当前的困难是由过去美国政策的短视——没有投资于项目提升劳动生产率；忽视了公共需要；不加注意的将钱借给海外而不考虑归还的可能性——造成的。美国今天在很大程度上受到了不利的贸易地位的惩罚。那并没有使问题变得更容易，但是有助于我们认识到我们对当前难熬的困境负有相当的责任。美国的问题不是因为外国人不公平地进行国际竞争造成的。如果我们严肃地关注我们的国际前途的话，这种认识是有帮助的。

19. 未完成的革命

虽然本书已经接近尾声，但这肯定不是我们撰写本书目的的终止。《经济学的秘密》从来没有打算以经济学家作为读者。它有一个更加朴实的目的——使读者们理解经济学。我们已经在尽力这样做了。我们尽力淡化那些常常被技术语言弄得晦涩不堪的经济分析语言，在我们聆听或阅读经济分析的沧桑变化的过程中，我们曾不止一次地询问自己的一个中心问题就是，那个不可思议的、被称之为"经济"的东西，到底是怎么回事？

我们一直在努力以两种途径来弄清这个问题。其一是，通过对经济进行深入地剖析，阐明经济的真正意义。这就是为什么我们认为，经济具有宏观体制，决定我们应当生产多少；同时，经济具有微观体制，决定谁可以获得多少份额。同样的，通过了解政府在经济中扮演的角色，包括由政府造成的被严重误解的债务和赤字，我们试图解释究竟发生了什么。当然，我们还解释了货币是怎样产生的。再后来，当我们把经济还原到逼真地步的时候，我们通过描述它所造成的问题以及它所解决的问题，努力使它甚至更加真实——各章讨论的核心问题最后汇集于此。

但是，还有另外一个问题——关于我们思考什么，关于我

们阐释环绕着我们的经济的努力应当突出哪些方面。这是关系我们长远未来的核心问题、关系着我们经济的长期的繁荣和前途——不仅仅是未来几年，而是未来几十年或更长。带着这样大胆的问题，我们必须从我们质朴的观点所不能给与的一个角度来看待社会——一种历史的观点，使我们能够觉察超常的、使我们之所以如此的社会动力，而这种动力将极有可能是决定我们将走向何方的主要力量。

资本主义革命

讨论起始于这样一种认识，即资本主义是一种革命性的体制。我们并不是说，资本主义会像法国和俄国革命那样，寻求政治的毁灭；相反，一如所有已经建立起来的社会和政治秩序一样，资本主义一向是因循守旧的。我们谈到守旧，并不是指反对所有的变化——的确，资本主义由于与政府的民主形式关系密切，因而，对政治的、社会的和制度的变革，一直比旧有的社会秩序更富于宽容性。

那么，说到资本主义的富于革命性的特性，我们究竟指的是什么呢？我们的意思是，一个资本主义的秩序的根本，是发动变革；而且，这种不断产生的变革具有变革生活、社会和政治以及经济的方方面面的效应。这样的社会制度前所未有。埃及王朝创造了建筑奇迹；希腊王朝赋予了我们无以伦比的艺术和文化；正如我们所知的，罗马帝国实际上统治整个世界达6个世纪之久，但是，它们都没有连续地变革日常生活，变革社会和政治意识，或者变革其人民拥有的创造历史的能力。

而资本主义在仅只250年的时间里，实现了所有这一切。

资本主义革命是非政治性的，它们崛起于一个重视工作和创造的世界，而不是一个统治或思辩的世界。但是，这些革命性变革却带来了政治上的巨大变化——看看广播和电视对于选民及其代表与领袖之间关系的影响，或者看看农民向工厂或商店工人的转变所带来的不同寻常的社会变革；或者个体对于他或她在社会中"位置"的感受的放大，而这个社会在19世纪30年代穿行于马车中间，40年之后是火车，20世纪20年代坐在汽车里，20世纪60年代则飞翔在天空中。这样的转变是资本主义制度下的规律，而非例外。它们以一种埃及人、希腊人或罗马人从不知晓的方式变革着生活的本质——至少直到大约19世纪，当它们的经济变成资本主义经济的时候，后两者才开始体验相似的转型。

所以，资本主义发动了革命。但是，它并非刻意这样做。资本主义带来变革，因为它的惟一的最重要的社会阶层——那些拥有或控制"资本"的人们——想要利用资本营利。谋利——或者说得更好听一点，追求利润——是资本主义革命的伟大动力。在其作用的过程中，它改变着世界，这是她的强有力的内在动力产生的后果，而不是中心目的。最后，不仅资本主义具有革命性，而且在我们的时代，我们正经历着它的影响深远的一次革命。这是我们必须获得的视角，以完成我们对于"究竟发生了什么"的理解。

变革的动力

回顾过去，我们能否预测当前这场革命的结局？不能。但是，我们可以看见，它与过去的剧变有着惊人的相似之处。仔细审视这些相似之点，可以警示即将来临的挑战，或许可以使我们集中关注可能产生反作用力的领域。它们也将清楚地告诉我们，当前的革命，就如同以前曾经发生的革命一样，将不会被"熄灭"。它可能走向一个好的结局，或者是坏的结局；它可能会导致一个混乱的时期，或进步的时期，但是，它永远也不会停步。

如果我们寻找大多数变革起始的那一刻——一个能够带来新的经济发展机遇，并随后引发社会和政治反响的新发明或开发的产品或过程，或许会有助于我们探查发展的动力。我们能够轻而易举地回想起很多这类革命性变革的种子：让我们回想一下，新创立的劳动分工，被亚当·斯密认为是增加产出、提高利润的前所未有的有力手段——以及亚当·斯密的忧虑，即这个同样是无以伦比的提高生产力的源泉，将会消磨掉那些被迫进行重复劳动的人们的智慧和创造力。后来有了蒸汽机。蒸汽机能提供廉价的能源，将水泵出矿井，将煤运送到地面，从而使煤的经济产出成为可能，从而导致了工业革命的爆发。后来是电力革命，且不说其带来的生产效率，应当承认，电使得整个世界明亮起来，并创造了一个被称之为"夜生活"的社交时间新时段。再后来是内燃机。内燃机使我们拥有了汽车，从而改变了我们生活的方方面面。不同寻常的飞

行冒险、曾经被认为是天使或冒险家们的特权，在第二次世界大战后不久即成为现实、从而为世界最大的新兴产业——旅游业奠定了基础。

那么今天呢？革命萌芽于大型计算机，但是它那卓越的穿透力却来自微小的硅片。芯片导致了通讯的迅猛增长——其他词汇都不足以形容这种现象。这种增长带来了视野和管理的扩展，从几乎无处不在的办公桌延伸至同样几乎是无处不在的生产场地。如果没有芯片，全球化几乎不可能实现，就像如果没有铁路，美国大陆的迅速统一便无从谈起，没有蒸汽机和电力，现代城市的建立便无从谈起一样。

所有的这些以技术为支撑的革命，最初对于商业组织、对于资本主义聚集资本的方式都有着或多或少的影响。我们需要提醒的是，资本不是"财富"。关于财富，我们指的是权利和特权的具体体现，就像古代的巨型宫殿。而关于资本，我们指的是使用财富，以实现财富自身的增值——将宫殿作为不动产。如果从该术语的原意来理解的话，那么，新的工厂或建筑不是财富，而是一个交易链条中的环节，在这个链条中，财富以商品的形式出现——任何以出售为目的的物品，并可望获得利润，金钱重又投入到相同的或不同的、再次为利润而出售的商品上——如此循环往复。

在资本的世界中，很多东西都能够在这种无限扩展的螺旋中加以利用——纯净煤与精纺丝绸同样重要。发明因而对于资本的积累不是十分必要，但是，发明可以提供新的产品和过程，从而给资本积累以特殊的推动力量而为积累的过程提供能量：新的商品替代旧有品种。或者，当前仍在实验室中的未知产品，有一天将会给我们带来取代芯片的发明创造，就像

芯片取代于电池一样。

从生产到投机

很明显，我们正处在剧烈变革的动荡时期。这一时期，经济推动的效应遍及全球，而不是集中在某一国家或一些国家中间。正如我们所知道的，其主导机构是多国公司——计算机的制度性创造的产物。

在这里，初始性的效应是，在发达国家中投资快速增长，在1980年代增长了4倍。一个著名的例子是丰田汽车公司(Toyota)。丰田公司仍然是一个日本公司，但是，它的汽车已经完全美国化了。事实上，现在几乎所有的美国或欧洲的主要公司都在其他国家生产制造产品，或将其在本国销售的产品的一部分"外包"给其他国家。

更为重要的，是发达国家与发展中国家之间的关系。在过去，技术变革的革命性推动导致了扩张，并且这种扩张在很长一段时间内主要滞留在原发生国家。工业或电力或汽车或航空革命的后果，在很长时间才传播到不发达国家。但是在当前发生的革命进程中，计算机化导致了资本的流出，无论在什么情况下，高技术管理都可以轻易地与低收入阶层结合在一起。因此，现在外包或直接投资已延及至不发达国家，而这些地方以前在资本世界看来极其微不足道。越南、泰国、斯里兰卡、菲律宾和印度尼西亚以及中国是参与当前的资本革命的地方，尽管参与的程度仍然很小。南韩、印度和部分南非正深深卷入其中。毫无疑问，这对于其经济的发展大有裨益，对

于多国公司盈利也非常有利，但是，对于欧洲或美洲的劳动大军而言情况就不那么美妙，因为他们发现，他们的实际收入要么停滞不前，要么正在下降，他们的就业受到威胁，因为他们的雇主缩减规模并且采用自动化手段，以便充分享用国内新技术带来的种种优势。

现在，到了从前我们未曾涉及、但通过回顾整个资本发展的历史可以追溯的一个阶段。几乎所有的革命都发端于新产业，然后蔓延至其他产业，并借助经济链接向下延伸直至街头杂货商店。但是在几年内，这个普遍扩展的初始阶段便开始让位于另一个具有主导性利益的领域。这就是现金资本向证券市场的运动，然后是急速流动。资本革命开始于工厂，然后转向证券交易市场，从无例外。

一个新的问题现在凌驾于革命动力之上。紧随生产繁荣而至的金融繁荣，比其更加缓慢扩展的资金来源更加不稳定。金融市场可以突如其来地大起大落，因为它们在很大程度上是由未来价格的预期所驱使的，而不是被实际的市场所驯服。因此，代之以不断扩张的销售额稳步攀升，随即逐渐让位给了盘整，然后缓慢下降。金融繁荣可以一朝冲天，然后突然间跌至地面，就像20世纪20年代的繁荣终结于1929年的灾难性大萧条一样，教训是惨重的。

没有人知道，我们今天的金融繁荣是否将会产生同样的结局，但是已经出现了一些警示。我们刚刚知道了亚洲的幸免于难，到目前为止还不能说情势已经安稳。回头看看我们自己近期的发展历史。1987年，在美国证券市场，道琼斯工业平均指数几乎一夜之间从2700点的高峰跌至1500点的低谷。欧洲市场随后也迅速跟进。此后不久，道琼斯指数再次

开始上升，到1997年升至7000点。这相当于这样一种判断，即在证券市场上市的公司的金融价值在不到10年的时间里增长了4倍！接踵而至的是1997年10月27日，当时道琼斯指数下降了544点，创历史上单日下跌最高纪录。不仅如此，这种陡然下降，与世界的每一个资本主义国家相比，实际上有过之而无不及。它可能是世界历史上最大的一次单日金融大崩溃。

这种超常的暴跌，是否预示着一次沿着1929年股票市场崩溃所开创的曲线而来到的强烈的衰退呢？这看起来似乎绝对不可能，因为世界各国政府已经学会了不再重复早期犯下的严重错误。30年代银行危机时拍摄的照片向我们展示了，男男女女在银行门前排着长队，徒劳地等待从他们的存款账户中提取现款的情景。在那些日子里，政府曾真诚地以为，为银行系统的流动性提供担保将会产生"通货膨胀的倾向"！

那么，崩溃是否是一次警告呢？当然是。那么是什么警告呢？是关于真正增长周期的持续的社会动力，以及资本社会一直特有的投机性繁荣；是关于这样的事实，即资本坎坎坷坷写就了历史。还有一点，我们现在就要谈到。

外汇市场

纵观金融投机而引发的技术变迁在两个世纪以来的成就，我们可以看到，随后而至的是新的、高度动荡的发展时期。正如我们已经推测的，这种发展与巨额外汇不无关系，而汪洋般的外汇是引领我们走向全球化的技术所带来的。但是，为

了理解这种现象，我们有必要从澄清固定汇率和浮动汇率之间的差异入手。固定汇率体制并不是这样一种情况，即某种超级权力制定着世界货币交换的价格——没有任何国家能够拥有这样的跨越国家的法律权力。相反，在这一领域中，一种货币被普遍认同为国际社会的关键，通常是因为，该货币是在政治上拥有支配权的政府的货币。因而，19 世纪后期的英镑以及第二次世界大战之后的美元，是当时固定汇率体制下的主要货币。

这并不意味着，英格兰能够控制一英镑究竟值多少美元，就像在已经逝去的金本位的年代里，它能够宣布一英镑含多少黄金那样。另一方面，“固定”汇率的含意是指，处于支配地位的国家及其少数的主要贸易伙伴国家达成协议，他们将运用其全部的合法权利来“捍卫”关键货币与伙伴国货币交换的价格——比如，5 美元对 1 英镑，当特殊情况引发了一种或另一种货币的出售或购买高峰时，可以让与或获得几个百分点的兑换价格。

在他们内部形成的这种联盟是稳定的，因为外汇使用者包括投机商，几乎不会以略高或略低于这些限制的价格购买或出售货币。因为他们清楚地知道，霸权国或其“伙伴国”会利用其大量的相关货币的储备，将汇率拉回到“正常”水平。正如我们已经看到的，在第二次世界大战后将近 25 年时间里，美元成功地发挥了作用，后来，世界经济发生变化，导致最终取消了美元。

与此形成鲜明对照的是，浮动汇率体制不存在这样的霸权力量，结果是，没有可遵守的——或至少试图遵守的——协议，能够将各种货币之间的关系限定在明确界定的范围之内。

相反，英镑、美元、法郎和日元的价值，是由范围广泛的、相互连接的货币市场的运行而确立起来的。在这个市场中，任何地方的买方和卖方都可以以他们希望的任何价格，下单购买其他国家的货币，而不必担心他们会倾家荡产。这些订单可以置于金融实际交易之中，也可以仅仅是投机，就像证券市场上股票的自由买卖，从而增加或减少某人的资产一样，因为，交易者"确切"知道股票的走势，并希望在这一切发生之前捷足先登。

20 世纪 80 年代美国结束了其金融霸权地位之后，外汇市场中的投机行为迅速兴起，货币价值飚升或暴跌：1980－1985 年，美元上涨了 64%，然后一落千丈地回到其初始价位；日元也大幅度振荡；里拉全面"崩溃"（且不止一次），甚至"可依赖的"马克也曾遭受攻击。这一切使得很多经济学家和中央银行大为恐慌。

他们曾经以为，有见地的外汇交易者的集体判断能力，将会带来一个更加平缓少波动的市场，比官僚政府不顾变化的经济形势而发出警示信号，犹犹豫豫地调整固定汇率而形成的市场要好得多。但事实上，外汇市场被投机商所操纵，而这些人追求短期利益，他们会突然袭击，将短期的起落放大为具有影响力的暴涨和暴跌。对以前资本主义世界曾多次发生的一系列戏剧性投机事件进行回放，我们可以看到，外汇交易的数额曾增长得漫无边际，并且很快即超越了中央银行施加某种程度的稳定和调整的能力。在《一个世界，准备好了没有？》一文中，经济学家威廉姆·格里德（WilliamGreider）生动地描述了这些银行权力被削弱的过程。1983 年他曾经指出，美国、德国、日本、英国和瑞士的中央银行持有 1390 亿美元的外

汇储备，用以稳定每日平均390亿美元的外汇波动。因此，银行家们对投机商拥有3对1的优势。截至1992年，力量的对比调转过来：主要的中央银行拥有2780亿美元的储备，对抗着日常交易活动中6230亿美元的外汇交易量。现在，市场交易者们拥有了2对1的优势。他们得逞了。正如我们指出的，在几年之内，外汇交易量上升至每天1.3万亿美元。

唉，事实证明，投机商们梦寐以求的致富之路不是那么容易走的。例如1994年，宝洁（Procter and Gamble）损失掉了1370万美元；德国的Metallgesellschaft损失了10亿美元；英国的葛兰素（Glaxo）损失了1600万美元；加利福尼亚的奥伦奇县丢掉了17亿美元；马来西亚中央银行(Bank Megara)，失去了40亿美元。甚至最大胆最成功的国际投机商之一、曾经为自己创造了数十亿美元财富的乔治·索罗斯（George Soros)，在1994年早些时候的某个星期也曾被搞得方寸大乱，因为几乎一夜之间6000亿美元化为乌有。至于谁在1997年金融危机中究竟损失了多少，到目前为止我们还无从而知。

结果是，现在我们又听到了呼唤固定汇率回归的呼声，其中包括来自乔治·索罗斯的警告，如果沿着当前的路线接着走下去，无疑为全球分裂开辟了道路。

可能性

毫无疑问，浮动汇率市场取代固定汇率市场，已经将曾经是全球稳定的源泉变成了飓风肆虐的场所。因此，首要的问

题是，我们能够为它做什么？

我们的回答是：是和不，没有人会为此而感到惊奇。例如，诺贝尔奖获得者詹姆斯·托宾提出了对外汇投机买卖进行征税的建议。这样的税收肯定会降低投机交易的数量，因而会抑制或扭转投机造成的市场振荡幅度。但是，不会如愿。其一是，如果仅只一个国家征收反投机交易税是不会奏效的。外汇交易会转移到税收意识不是很强的市场中去。即使是所有的主要国家都同意征税，那些苦苦寻觅的家伙们几乎肯定会找到缺乏控制的市场。这当然不是反对试图对投机外汇交易征收交易税的理由——这只是一个提醒——在一个由想法迥异的国家构成的世界里，这样做是很困难的。

这里还有第二个困难。假定投机商决定购买货币 X，尽管该货币价值正在下降，他们相信这种下降很快就会停止。他们的购买当然会有助于这种预期的实现。但是，如果要缴税，不论赢或亏，投机商们都会认为这种游戏不划算。在这种情况下，税收将会恶化而不是平缓对于该货币的压力。

面对这样的困难我们应当做什么？极有可能是什么也不做，否则不久我们就会遭受严峻的外汇交易的大崩溃。这样的崩溃，会使世界各国的公司轻而易举地失掉数十亿美元，会使无数的小规模共同基金持有人遭受惨痛的损失，因为他们可能还没有意识到，他们的钱也有一部分流转在外汇市场中。

回到富于革命性的资本主义

90 年代是美国经济奇迹般增长的时期。那么，为什么我

们要以警示性的提示来结束本书呢？这当然不是为了提醒我们的读者即将到来的灾难，而是要返回到本书的主题上去。

本书的主题并不是说，我们的体制在走向一种或另一种灾难。缺少控制的外汇市场，肯定是资本主义应当作一些自我毁灭的事情的领域。但是，自我毁灭并不是"富有革命精神的"资本主义的全部含义。相反，这一术语意味着资本主义制度拥有能够带来意想不到的、有害的、有时甚至对于社会的持续平滑运转造成严重威胁的扩张能量。

这些倾向最初发端的实例在历史上当然不胜枚举。大规模生产的发展以及它的商业托拉斯，是一个例子；20 世纪 30 年代降临到我们头上的大萧条就更为寓意深刻；在当今的时代，全球化——经济生活中最富于分裂性和麻烦的方面——也是由资本主义自身的动力所引发的。在将来，在缓慢出现的全球温室效应的挑战以及深远影响的生态学分蘖方面，还有更"富于革命性的"挑战的实例。

那么，应当如何应对这些自我生成的挑战呢？产业革命导致了第一个关于基本劳动条件的政府立法。托拉斯是第一部反托拉斯法的缘起。大萧条被罗斯福新政所制服。对于全球化和生态破坏应如何应对？拯救将不会来自外层空间的友善伙伴的干预，它必定会在 21 世纪主导性的社会经济框架内自发地发展起来，也就是说，在资本主义的框架内发展起来。

结束语

对我们的叙述而言，所有的一切都具有道德上的意蕴，并

提供了一个恰如其分的终极价值。现如今，在西方世界的大部分地方，特别是在我们国家中，政府受到越来越多的批评和指责。这种厌恶情绪的产生有很充分的理由：政府现在是——或许一直是——官僚的、迟缓的、低效的和令人不愉快的。它们不是刚正不阿、远见卓识和实现前程似锦未来的体现。

但是，它们究竟是什么？它们是一个由人组成的团体，惟其如此，它才能为自身提供在别处不可能得到的东西：外交政策和国防、法律和秩序、公共资本的提供、以及——对我们的目的至关重要——作为对抗来自私营部门的消极效应的反作用力。这种反作用力不一定永远奏效——资本世界仍然有一系列未能解决的问题——但是这是目前存在的仅有的能力。

总之，如果没有政府，如此复杂的社会就难以存在。这就是为什么说，公共部门如同私营部门一样，是资本秩序中不可或缺的一部分，并且，如果政府在某种程度上消失了、不再存在了，那么公共部门也不会长久存在下去。再者，我们不应忘记，现代政府的作用，不仅是提供国家防务、公共资本、法律和公正，而且当国家需要一种平衡力量或需要调整方向的时候，政府还会作为一种回旋机制或者作为一种协调机制而发挥作用。未来的年代必将是这样的情势，即全球化以及全球温室效应成为愈加难缠的问题，需要强有力的指引和牵制力量。

这里，正如经常发生的那样，经济分析实在走得太远了。最终，大规模的变革需要的不仅是一个具有适应性的、富于革命精神的框架，而且是置于该框架之外的一组令人困惑的事物，比如人民的整体情绪，比如他们的领袖的智慧或愚钝。因此，以警示来结束《经济学的秘密》看来再合适不过。我们必

须努力理解我们的主题——我们不是要实现一个至臻至善的社会，恰恰相反，我们应当准备好去迎接我们仍将面对的一些极其困难的问题，即使经济学得到了很好地理解。

大众的经济与经济学家的经济学

——《经济学的秘密》译跋

秦 海

人类对自身生产实践活动的无知和市场的不完全性，就如同经济学知识的不完全性一样，始终是对经济学家的挑战。如何给出一个能够经受人们的体验和思考以及可接受的关于市场、储蓄、投资以及形形色色经济行为的解释，一直是经济学家们乐此不疲的努力，并且耗尽了每一代经济学家的心血。经济学家们一直致力于探寻对人类行为的经济学解释，尤其是如何理解经济增长的过程和经济行为的价值。《经济学的秘密》就是这样一本著作。《经济学的秘密》首版于 1982 年，此后不断再版，1998 年出版了第四版。自出版以来，一直饮誉不断，是美国著名的网上书店亚马逊书店的五星级畅销书。本书是根据第四版译出的。这本书的作者是何许人士、讲述了什么内容、以何种文风……诸如此类的问题都必须在读者开卷之后有一个交待，自然免不了还得加上译者对本书的评论。

一．关于作者

《经济学的秘密》的原著者是两位美国著名的经济学家罗伯特·耐尔·海尔布伦纳(Robert Neil Heilbroner)和莱斯特·瑟罗(Laster Thurow)。这两位作者对于中国中文世界的读者

来讲，都不是什么陌生的人物。他们各自的一些著作在中文世界早已有了译本（我在下文中会有所涉及），而且曾经一度成为当时图书市场的畅销读物。但是，令人遗憾的是，在他们的译本中，没有对这两位人士的介绍，自然也谈不上对他们思想的评论，甚至到了20世纪90年代翻译的莱斯特·瑟罗的著作中也没有对瑟罗的详尽的介绍。

罗伯特·耐尔·海尔布伦纳，美国制度经济学的杰出代表人物之一。他出生于1919年3月24日，1940年以最高荣誉成就奖毕业于哈佛大学，1963年获得了美国新社会研究学院哲学博士学位。随后，先后任教于耶鲁大学、哈佛大学、普林斯顿大学、芝加哥大学、宾大沃顿商学院等名校，现为美国新社会研究学院诺曼·托马斯经济学荣誉教授，已退休，居住在纽约。曾任美国经济协会执行委员会和提名委员会副主席。目前，他是《纽约客》、《纽约图书评论》、《不同政见者》、《纽约时报》的专栏作家。海尔布伦纳是以制度经济学学者的身份开创自己的学术和人生事业的。在美国，制度经济学是一个说起来很麻烦的流派，一方面，作为一个经济学的概念或者是术语，它决非泛泛而谈，而是已经形成了严格的历史起源、基本概念、理论体系和政策应用范式；另一方面，制度经济学却因为历史起源、学术理路以及其不同时期的代表人物，显得"说不清理还乱"，不同历史时期的分界和理论继承存在着一系列的紧张和冲突，特别是在20世纪70年代以后更是如此。因为在美国存在着形形色色的制度主义（institutionalism），仅从"新制度经济学"这一术语来看，就必须很好地清理一番。虽然这两种新制度经济学在英文中一眼就可以区别开来——一个是 Neo - institutional Economics，另一个是 New Institu-

tional Economics,但是,在中文的翻译上是非常难以说得清楚的事情,因为它们都可以直译成为"新制度经济学"。

制度经济学也许是西方经济思想中最主要的异端学派。在美国,制度经济学最早可以追溯到19世纪末期,早期的开创者认为,把制度引入经济学可以形成一种不同于主流经济学的分析方法,这个分析方法可以被称为"社会科学的整体主义"或者"制度主义"。制度主义发挥了双重的功能:一方面,它批判了作为主流经济学的新古典主义;另一方面,它提供了一种不同的经济观,特别强调"制度的重要性"。制度主义学派产生的传统和思想渊源,在一定程度上可以追溯到包括马克斯·韦伯(Marx Webber)在内的德国和英国历史学派的传统。美国的经济学制度主义的开创者是凡勃伦(Thorstein Veblen)和康芒斯(John R. Commons),但是凡勃伦本人似乎从来没有自称过是"制度主义"或制度学派。1918年12月,沃尔顿·H·汉密尔顿(Walton H. Hamilton)在美国经济学会的年会上,提交了一篇题为《经济理论中的制度看法》的论文,首次使用了"制度主义"这一名词。凡勃伦和康芒斯之后的一些经济学家,如艾尔斯(Clarence E. Ayres)、卡尔·博兰尼(Carl Polanyi)、约翰·加尔布雷斯(John K. Galbraith)、海尔布伦纳等人继承了制度学派的思想传统。1966年,美国的一批制度主义者成立了"演化经济学会"(AFEE),1967年起开始出版会刊《经济问题杂志》(JEI)。为了弘扬制度经济学,表彰那些对制度经济学的发展作出重大贡献的学者,AFEE于1970年设立了"凡勃伦-康芒斯奖",米尔达尔(Gunnar Myrdal)、加尔布雷斯、艾伦·格鲁奇(Allan G. Gruchy)和马克·图尔(Marc Tool)等人都曾获奖,甚至包括遵循新古典主义

经济学传统的、1993 年的诺贝尔经济学奖获得者道格拉斯·诺斯都获得了凡勃伦－康芒斯奖。在 W·萨缪尔森(Warren J. Samuels)的主持下,该学派的一系列经典著作新近又再版重印,其中包括康芒斯的《制度经济学》、D·汉密尔顿的《演化经济学》,甚至还包含了 J·A·熊彼特的一部《经济学论文集》。目前,制度学派的影响已不局限于美国,1988 年,欧洲的制度主义者也成立了"欧洲演化经济学会"(EAEPE),并同时发起了两个基金会——卡普基金会(K. William Kapp Foundation)和米尔达尔基金会(Gunnar Myrdal Foundation)。

实际上,从严格的时间意义上来看,"新制度经济主义"(neoinstitutionalism)是 1953 年马克·图尔的发明,这一年他完成了《新制度主义哲学:凡勃伦、杜威和康芒斯》的博士论文。1898 年,凡勃伦在《经济学为什么不是一门演化的科学?》中批判他所处的时代的经济学。他认为,经济学尚不是一种进化科学,不是一种对经济生活进程进行基因性解释的学科。他声称,亚当·斯密及其追随者的经济学研究仅仅是在进行分类,尚处于达尔文进化论出现以前生物学的发展状态。边际主义者或者早期新古典主义者虽然成功地创立了价值理论,但在他看来,这种理论的基础——关于人类本性的概念是错误的。凡勃伦极具讽刺挖苦地抨击了"经济人"概念:"享乐主义的人性观念将人视为一种欢乐与痛苦的高速计算器,像千篇一律的快乐欲念小球一样,在刺激的脉冲下震荡,自身却毫无变化。他既没有先人也没有后代,他是孤立的。确定的人类数据,处于稳定的均衡之中,除非冲击的力量使之在某一方向上发生位移。在自我设置的基础空间中,他围绕其自身的精神之轴运转,作用力的平行四边形使之沿着合力线行进。

当作用力止息时，他静止下来，又成为如同以往一样的独立的欲念小球。"（凡勃伦，1898）

为了寻找到一种替代经济人的解释，凡勃伦认为："人类在社会中的生活，正同别种物种的生活一样，是生存的竞争，因此是一种淘汰适应过程；而整个社会结构的演进，却是制度上的一个自然淘汰的过程。人类制度和人类性格的一些已有的与正在取得的进步，可以概括地认为是处于最能适应的一些思想习惯的自然淘汰，是个人对环境的强制适应过程，而这种环境是随着社会的发展、随着人类社会赖以生存的制度的不断变化而逐渐改变的。"（凡勃伦，1899）同时，凡勃伦认为："谈到制度，不但其本身是精神态度与性格特征的一般类型或主要类型所形成的淘汰适应过程的结果，而且它也是人类生活与人类关系中的特有方式；因此，反过来说，它也是淘汰的有力因素……变化中的制度也足以促进具有最相适应的气质的那些人的进一步淘汰，足以使个人的气质与习性，通过新制度的构成，对变化中的环境作进一步的适应。"（凡勃伦，1899）而制度的适应性过程，在凡勃伦看来并不是主要的，主要方面是制度的变化方式以及与环境之间的互动，而这种互动性可能就构成了一个习惯。"关于适应过程的性质……还是次要的，主要问题在于如何通过这一方式或那一方式使制度变化和发展。制度必须随着环境的变化而变化，因为就其性质而言，它就是对这类环境引起的刺激发生反应时的一种习惯方式。而这些制度的发展也就是社会的发展。制度实质上就是个人或社会对有关的某些关系或某些作用的一般的思想习惯；而生活方式所构成的是，在某一时期或社会发展的某一阶段通行的制度的综合，因此，从心理学的方面来说，可以概括

地把它说成是一种流行的精神态度或一种流行的生活理论。"(凡勃伦,1899)因此,在凡勃伦看来,制度是习惯适应的产物,在他后期的思想中,制度干脆就成了"一种自然习俗,由于被习惯化和被人们广泛接受,成为一种公理化和不可缺少的东西"(凡勃伦,1923)。凡勃伦的制度演进是"思想习惯的适应"。到了1931年,康芒斯在《美国经济评论》(第21卷)上发表了《制度经济学》一文,"定义制度经济学的困难在于一种制度的意义是不确定的。有时,一种制度似乎意味着法律框架或个人作为公民行动的自然权力;有时,意味着公民的行为。有时,替代或批评古典或享乐主义经济学的任何尝试也被认为是制度经济学;有时,'经济行为研究'也被认为是制度经济学;有时,'动态'替代'静态'、或'过程'(process)替代商品,或行为替代感觉,或集体行动替代个人行动,或管理替代均衡,或控制替代自由放任,似乎都是制度经济学"(康芒斯,1931:648)。实际上,康芒斯的发展就是,制度是一种可组织的状态。

麻烦不在于这种以文化为归属的制度主义分析为后来者带来了什么,而是另一支"新制度经济学"(New Institutional Economics)开始得以冠名。奥利弗·E·威廉姆森(Oliver E. Williamson)在1975年出版的《市场与等级制组织:分析与反托拉斯应用》中最先采用了这一名称,它主要是指主流的微观经济理论、经济史、产权经济学、比较体制、劳动经济学和产业组织理论。他认为,它们的共同的线索是:(1)以微观经济理论为工具解决事先未意料到的微观经济现象;(2)处理在40年前就被制度主义者关心的"交易",交易是经济研究的真正的内核,值得重新关注。"与早期的制度主义者不同,当今的

团体倾向于综合(eclectic)。新制度经济学既来源于微观经济理论,同时在很大程度上是对传统分析的补充,而不是替代。"(威廉姆森,1975:1)在威廉姆森所罗列的代表人物中,有罗纳德·科斯(Ronald H. Coase)、阿蒙·阿尔钦(Armen A. Alchian)、德姆塞茨(Harold Demsetz)、肯尼斯·阿罗、兰斯·戴维斯和道格拉斯·诺斯,同时也包括亚约瑟·科尔奈(Javos Kornai)、理查德·尼尔森(Richard Nelson)和悉尼·温特(Sidney G. Winter)等人。

"新"是相对于"旧"而言的。如果遵从后起的"新制度经济学"的代表人物罗纳的·科斯的看法,实际上,只要不是遵循新古典经济学方法论的制度经济学都应该是"旧的",而且不值得一提。因为科斯说过:"美国制度主义者们的观点不是理论性的,而是反理论的,在考虑新古典问题时尤其如此。他们没有一个理论,除了一堆需要理论来整理不然就只能付之一炬的描述性材料之外,没有任何东西流传下来。"(科斯,1984)在1997年9月成立的新制度经济学国际学会上,科斯发表了《新制度经济学国际学会:危险和机会》的演讲,他认为,罗宾斯-凯恩斯-罗宾逊夫人为代表的经济学是不现实的,仅是"一种经济学方法"或"一箱分析工具"。他引用了一位现代诗人的诗句:"我看到了完好的马鞍和马嚼子,但那受伤的马儿在何处呢?"在他看来,新古典经济学研究的是"没有躯体的血液循环",必须给它们添加制度作为躯体。"人类社会的生活取决于商品及服务的流量,而这些流量又取决于经济体系的生产率。亚当·斯密认为经济体系的生产率取决于专业化(他指的是劳动分工),但专业化只有在存在交换的情况下才成为可能——交换的成本越低(如果你愿意可称之为

交易费用)，专业化程度越高，同时系统的生产率也越高。但交换的成本取决于一国的制度：它的法律体系，它的政治体系，它的社会体系、它的教育体系、它的文化等等。就结果而言，决定经济绩效的是制度，而正是这一点使得'新制度经济学'对经济学家而言显示出重要性。"(科斯，1998：73)

同时，科斯强调："经济学的另一特点使得'新制度经济学'研究工作的必要性更加显著。抛开理论的形成不讲，这么多年来我们观察经济系统的方式显得特别停滞不前。经济学家们经常因为以下这一事实而感到骄傲：查尔斯·达尔文(Charles Darwin)的进化论是在阅读了托马斯·马尔萨斯(Thomas Malthus)及亚当·斯密的著作之后而产生的结果。但自达尔文以来，生物学方面的进展与自亚当·斯密以来经济学发展形成了对比。生物学已经发生了转变。现在，生物学家对支配具有活性的有机体发挥功能的复杂结构，已有了详细的了解。我相信有朝一日我们将在经济学方面取得相似的成功。但这将非易事。……此外，法律、社会系统、文化的影响，就如同技术变迁的效应——比如将信息成本(交易成本的一个主要部分)戏剧化降低的数码革命，你将得到一组复杂的相互关系，其本质将在未来较长时期内吸引许多具有献身精神的学者从事这方面的研究。但是，当这一任务完成的时候，所有的经济学都将成为今天我们所谓的'新制度经济学'。"(科斯，1998：73)

从上述的引证中，我们可以看到科斯似乎从来没有给出一个完整的新制度经济学的定义或者或完整的研究内容。在他笔下的新制度经济学家，除了他本人之外，包括威廉姆森、德姆塞茨、张五常、阿尔钦、诺斯等人。他所谓的"当代制度经

济学"实际上是新古典分析工具的具体应用。

在海尔布伦纳的职业生涯中，他先后出版了20余本著作，包括：《资本主义的性质和逻辑》(1986)、《工作的终结：全球劳工力量的衰落和后市场时代的黎明》、《世俗的智者：伟大的经济学家的生活、时代和思想》(1953，本书出版后再版6次，被转译为22种文字，发行量达300万册)、《作为历史的未来》(1960，被转译为5种文字)、《21世纪的资本主义》(1993)、《经济社会的形成》(1992，已出10版)、《美国的转型：1600年以来》(1994)、《现代经济思想的危机》等。

在前述的一系列学术争论中，海尔布伦纳并没有参与什么争执，似乎本书的另一位作者莱斯特·瑟罗参与过一次关于加尔布雷斯——另一位制度经济学的代表人物——学术地位的争论，瑟罗认为，加尔布雷斯是"一个置身于经济思想主流之外，但却驻足于经济学主流之中的经济学家"。当然这一评价，很自然包含了海尔布伦纳和自己在内。他们自认为，他们在寻找关于资本主义制度合理的因素，或者试图提供一种关于资本主义的合理的解释。

莱斯特·瑟罗(Laster Thurow，1938——)，美国著名的经济学家，麻省理工学院斯隆管理学院管理学和经济学教授，前斯隆管理学院院长(1987－1993)。

1960年获得威廉斯学院政治经济学学士学位，1962年以优等生获得牛津大学哲学、政治学和经济学硕士学位，1964年哈佛大学经济学博士学位。瑟罗是当今美国耳熟能详的经济学家之一，是著名的报刊专栏作家和电视评论人。出版的著作有：《贫困与歧视》(1968)、《零和社会》(1980)、《资本主义的未来》(1996)、《头对头：日欧美即将来临的经济战》(中译本

《21世纪的角逐》)、《经济扩张的时代》(1997)、《创造财富:在知识经济时代国家、公司和个人的新规则》(1999)等。

二、关于《经济学的秘密》

介绍了作者以及他们的知识背景之后,自然我们需要了解他们都谈论了些什么问题。根据作者在引言中的说法,它们是在几种令人不安趋势的压力下写作这部书的——而且,这几种令人不安的趋势是普通的读者可能无意识的,即使是有意识,可能也被一些晦涩的经济学专业语言搞的焦头烂额。那么,这些趋势到底是什么?

第一,"世界规模"。世界的规模就是全球化问题。现在的每一个美国人都已经真正生活在全球化的环境之中了。但是,需要关心的是"那些经济活动与美国经济活动密切交融的国家的数量"。这一关怀绝不是狭隘的问题,而是一个实质性的美国利益问题。你如何从你所在的地方购买商品,这个问题不重要,重要的是,在"世界规模"越来越大的过程中,美国的世界级公司的数量在减少,面对着越来越多元化、国际化以及激烈的国际竞争影响了美国的就业,作者认为,这是一个非常糟糕的事情。因为它的结果会影响收入分配,进而影响政府的公共支出。

第二,收入分配。收入分配是一个特别令人们担心的问题。按照美国最著名的经济学家保罗·萨缪尔森的说法,如果用儿童环的积木搭造一个收入分配的金字塔,反应美国收入分配的金字塔比法国的艾菲尔铁塔还要高。如果以每年收入3.4万美元作为基准线,然后进行收入排序,那么情况就会非常严重。美国收入分配的差距达到惊人的地步,因为最低收

入阶层大约占美国家庭总数的20%，最高收入阶层却不足5%，他们之间的收入差距可达6000倍，而且比中产阶级阶层高出1000倍。特别值得指出的是，进入20世纪90年代之后，这种情况在有恃无恐地增加，每年大约有60多位人士的收入达到100万美元以上，进入亿万富翁阶层，相反，进入最富裕家庭的收入一直在快速增加，进入不甚富裕家庭的收入一直下降。这是一个非常典型的"二八定律"，即20%的人口占有了80%的财富。这种情况在国际社会同样有所体现。作者列举了1991年最富有的国家中的贫富差距。在芬兰，发达国家中收入分配最平等的国家，10%高收入阶层的全部收入是10%低收入阶层的全部收入的2.7倍。在挪威，该比例稍高一点——2.8:1。在荷兰为2.9:1；加拿大为3.8:1，而美国则为5.7:1。虽然作者怀疑比较10%高收入阶层与低收入阶层之间的贫富差距而不是比较1%的最富有阶层与最贫困阶层之间的贫富差距所得出了结论，但是，有一点是非常重要的，富裕阶层越来越富裕和中产阶级越来越赤贫的前景，并不能激发我们对未来的信心。因为长期稳定的经济增长是建立在收入差距越来越小的基础之上的，这样才能保证旺盛的购买力和需求。否则，经济增长就成了海市蜃楼。

第三，技术进步。作者认为，技术进步不是一个现代的现象。技术进步对于资本主义是非常重要的，因为技术进步的体现形式是制造传统物品的新方式或制造新物品的新方式，是发明过程的"扩散"和现代化，但是，技术进步对资本主义的至关重要性是，它创造了知识和新的产业边界，改变了分工结构，使得传统产业成为历史，成为过去、工业革命进程就是在这一进程中实现的、资本主义就是在这一过程中扩展的。作

者认为："与过去伟大的技术发明相比，新的技术不一定建立新的产业前沿，但新技术在减少某些行业——有时甚至是技术性的行业方面可能不同于先前的技术。"虽然这种分析具有凡勃伦的技术进步分析的味道，同时也具有熊彼特的含义——在这一点上体现旧制度经济学是比较到位的，但是，作者担心的是，这次以新系统新技术革命为主的技术进步会否带来社会经济的转型？特别是在经济全球化的条件下会否产生对市场经济体系的破坏？在它与收入分配以及相应的国家规模、企业规模联系在一起的时候，是否会导致文化的迷失和人们道德情操的失真？作者隐含地指出，人们虽然不担心技术进步最终体现在边际生产率的贡献上，但是，每一次技术进步所可能产生的结果到底如何体现出来，却非常值得人们思考、清理和过滤。因为在"两田制"、"三田制"以及蒸汽机发明的过程中，这方面的史实太多，让你不由得去思考。

尽管《经济学的秘密》共分了 4 编 19 章，但是，其基本阐述的就是上述 3 个大方面的内容。问题是，本书的学理背景是旧制度主义的。比如《经济学的秘密》中，对两类企业的分析，基本上沿用的是加尔布雷斯的生产者主权理论。大公司占主导地位，小公司拾遗补缺，吸纳就业，保证社会的稳定，但是在大企业中，消费者主权已经让位给生产者主权。生产者自行设计和生产产品，并控制价格，通过庞大的广告网、通信网和营销网劝说消费者，使得消费者听从于生产者的指挥，因而产生了两个广泛的经济效应即整个社会的权力转移和公司的新目标。再比如关于富裕与贫困、经济全球化和在经济全球化进程中国家的政策问题，基本上运用的是二元分析理论。这也曾是旧制度经济学一个非常重要的理论。所不同的是，

海尔布伦纳和瑟罗将原来的生产者与消费者、计划与市场、管制与放任等一系列的二元分析扩展到了经济全球化领域，并将收入分配、不平等等问题引入了分析过程。但是，本书的方法论特点是模糊的。从通篇来看，基本上体现在两个方面：

首先，主张信念解放和结构改革。作者完全继承了旧制度主义经济学的衣钵，主张把人们的思想从当前流行的时尚中解放出来，必须对传统进行评估，消除工业制度所赋予的不平等和社会紧张，保证社会的和谐和保障。这样，就需要对整个社会进行结构改革，矫正二元关系，实现权力均等，运用法律和经济措施加强市场体系的权力，公共目标应该成为国家的目标。比如 GDP、储蓄与消费、被动消费与积极投资、政府部门的经济学等各章的内容基本上阐述的都是这一点。

其次，主张方法论上的整体主义。这一方法论实际上一直是旧制度主义者的特点，他们特别强调演化和综合，从而，使得贯穿本书的一条主线就是，作者认为，市场经济是一个系统的自我扩散过程。所以，在本书中，作者花费了整整 3 章的篇幅来讨论市场的兴起、市场是如何运行的以及市场在何处失效，并且在这些分析的基础上，作者强调了市场与管制措施以及政府行为的结合。所以，本书的一个重要结论是，经济学是一个政策科学，是大众的学说，应该关心的是人们的活动和观念，以及这些活动和观念是如何体现在公共决策之中的；“经济”虽然是我们能够耳熟能详的一个词汇，而且是我们日常生活的一个组成部分，但是，经济研究的重要性就是通过制度变迁来解决人们实际面临的问题，研究方法应该是过程性的，研究目标是社会过程，以便为社会过程提供实际的解释和因果的理解。而且更重要的是，经济社会所有演化中的政治、

经济都是内植于社会和文化过程的，个人就是这一过程的产品，也是这一过程的生产者；知识的增长和它作为技术的应用是制度变迁的主要动力，也是解决经济问题的手段；任何政治经济都是一个权利系统，“自由”市场过程的自发调整不能解决所有的经济问题。

三．关于本书的翻译

“信、达、雅”一直是翻译工作的一种规范的约束。如果做不到信达雅，很自然不仅会导致译著的支离破碎，而且更加词不达意，儒雅之风也就更没了。最终，读者只能感到不知所云。

这次翻译《经济学的秘密》可谓深刻地体验了翻译的过程。不管其理论背景如何，由于这是一部思想性很强的著作，翻译过程的难度也是相当大的。比如，美国《书目》在这部书的评论中写道：“海尔布伦纳和瑟罗是美国当代两位最著名的经济学家，它们对经济学问题的评论经常出现在《纽约客》和《新闻周刊》上，而不是作为一些片言只语出现在《美国经济评论》上。《经济学的秘密》……文笔优美，具有良好的可读性。”本书仅用了极少的经济学专业知识便成功地解释了经济学上的一些重大主题和重要的概念，诸如国民生产总值、赤字支出、价格体系等等。同时，本书通过对比亚当·斯密、马克思和凯恩斯等著名的经济学家的思想，纵览了经济思想史发展的脉络。因为经济理论经常被政治或道德价值涂上不同的颜色，作者还为读者提出了区分不同意见或争论的看法。再如，美国《书摘》杂志的评论这样描述这本书：“《经济学的秘密》一以贯之地关注它的大众化目标——通俗地解释经济学的事

情。对于读者来说，本书是及时雨，是久旱后之甘霖。”同时，也有一些公共政策的制定者非常关注这部著作。美国前劳工部部长罗伯特·B. 赖奇(Robert B. Reich)认为：“本书令人欣喜，文笔优美，海尔布伦纳和瑟罗清扫了经济理论的残骸，并从这些隐藏的残骸中揭示了政治和社会选择。”虽然我们没有看到职业经济学家对这本书的评论，但仅从这些评论，我们就可以深切地领会这部书是具有很强的可读性的，而且确实文笔相当优美，一系列大众化的语言淡化了专业性的经济学概念和词汇，很多描述不仅很传神，而且娓娓动听，分析角度选择精当，鞭辟入里。

本书是在我的组织下翻译的，参加翻译的人士几乎都是我的同事。根据章节的先后顺序，参加翻译的人员有：秦海、杨学敏、于施洋、钱敏泽、胡明、栾婕、芦艳荣、秦海菁、王春颖、武峰、吕传俊等人。

最后，有必要交待的是，在《经济学的秘密》审校的过程中，王春颖、栾婕两位给了我非常大的帮助，我们通校了全部译稿，并且对有关把握不准的句子和“隐语”进行了讨论。当然，我们也许要提醒读者，由于两位原著者是当代美国著名的经济学家，虽然他们标榜自己是根据大众的偏好和语言进行撰写的，但是，其中不可避免地包含了原作者的价值观念和先入为主的判断，所以本书中所隐含的一条线索就是资本主义制度的产生、发展和未来的走向。同时，限于译者的水平，译著中不免包含了一定的缺失，我们恳切地希望能够得到读者的批评和指正。